

**L'intervista**

Gian Luca Farinelli
(Cineteca): «La nostra
Cinecittà sul Reno

5

**Il focus**

Sistema Parma,
quanto vale la nuova
città del cibo Unesco

10-11

**Food valley**

Arrivano i G.A.T.
L'azienda agricola
come bene rifugio

13

CORRIERE IMPRESE

EMILIA-ROMAGNA

UOMINI, AZIENDE, TERRITORI

**L'analisi**

Intercettare le tecnologie del futuro

di **Massimo Degli Esposti**

Presentando a Nomisma l'ultimo lavoro dell'economista Franco Mosconi — «The new european industrial policy: global competitiveness ad the manufacturing renaissance» appena pubblicato dall'editore inglese Routledge — Romano Prodi si è fatto una domanda e si è dato una risposta. La domanda è: perché l'America è già ripartita di slancio dopo la crisi da lei stessa generata, mentre l'Europa, che l'ha soltanto subita, non ritrova ancora la via di una ripresa stabile? Prima di venire alla risposta, in larga misura legata al tema del libro, cioè l'incapacità di Bruxelles di darsi una vera e moderna politica industriale, aggiungeremmo che la stessa domanda vale per l'Italia se raffrontata ai Paesi forti del continente e vale per l'Emilia-Romagna se raffrontata alle altre grandi regioni manifatturiere europee, come il Baden-Württemberg e perfino alla Lombardia. Tutto ciò avviene, risponde Prodi, perché l'asse della grande innovazione si è spostato dall'Atlantico al Pacifico. Fax, computer, telefonini, internet, stampanti in 3d, auto elettriche e auto senza guidatore, elenca l'ex presidente del consiglio, cioè, per farla breve, tutto quello che sta rivoluzionando il mondo, nasce e viene sviluppato tra California ed Estremo Oriente, mentre qui in Europa perfino i tedeschi riescono tutt'al più ad industrializzare l'innovazione altrui. «Ma anche loro non stanno mica in Paradiso», chiosa il Professore.

continua a pagina 15

Primo piano

Expo
L'ingresso
di Rimini
Fiera, che si
trova a
Nord della
città e sulla
direttrice
ferroviaria

Emilia, alla fine della **fiera**

La Regione valuta un aumento di capitale per supportare Eima e rafforzare il progetto di fusione dei tre expo di cui Bologna sarà capofila. Intanto Rimini conferma la quotazione a primavera e Parma punta a riconfermare il tandem con Federalimentare Golfetto (Bocconi): «Le grandi kermesse diventino aggregatori del Made in Italy all'estero»

L'intervento

Il segno distintivo dei giovani imprenditori: competizione internazionale e nuovi traguardi

di **Claudio Bighinati**

I giovani imprenditori sono una componente fondamentale della società dell'Emilia-Romagna. Da un lato, ci sono i tanti giovani che si stanno preparando a prendere il testimone dalle generazioni precedenti che hanno fondato l'azienda. Dall'altro, è sempre più rilevante il numero delle nuove imprese create da giovani imprenditori. Non a caso l'interesse verso le startup è in costante ascesa nella nostra regione, che si posiziona ai primi posti in Italia quanto a natalità imprenditoriale. Le

neo aziende, in particolare quelle innovative, rappresentano una straordinaria opportunità di crescita: sono un'occasione di lavoro per i giovani, di innovazione dei modelli di business e di apertura ad opportunità inesplorate di mercato. Non da ultimo, spesso il ricambio generazionale della classe imprenditoriale passa attraverso la creazione di nuove imprese.

Quale deve essere il segno distintivo dei giovani imprenditori impegnati su questi due fronti? La competizione internazionale, la vocazione a porsi sempre nuovi traguardi, la crescita dimensionale, la continua evoluzione. È fondamentale che sappiano intercettare i trend di sviluppo ed innovazione che caratterizzano la «rivoluzione» Industria 4.0, come Internet of things, Big Data, digitalizzazione della supply-chain, 3D printing e così via.

continua a pagina 15

Cashmere

global store

FACTORY OUTLET

SALDI SUI SALDI

dal 5 gennaio al 15 marzo

▶ Longastrino di Argenta (FE)	Via Molinetto n.40/B	T. 0532 313033
▶ Montaletto di Cervia (RA)	Via dell'Industria n.5	T. 0544 964529
▶ Queen Outlet (RSM)	Via Tre Settembre n.3	T. 338 7110388
▶ Bologna (BO)	Via San Donato n.180	T. 051 518359

PRIMO PIANO

Via Aldo Moro studia un aumento di capitale a sostegno di Eima e del processo di fusione. Che deve partire dal rilancio di Bologna

Nozze a tre per le fiere d'Emilia La Regione **accelera**

Chi sono



● **Palma Costi**, assessore regionale alle Attività produttive

● **Roberto Kerkoc**, vicepresidente di Unindustria Bologna

● **Ettore Riello**, presidente di Verona Fiere e presidente di Aefi

di **Mara Pitari**

A passo spedito verso una «piattaforma fieristica regionale con una unica cabina di regia». Lo scatto per far decollare l'industria delle fiere emiliano-romagnole arriva da viale Aldo Moro e pensa per tre: sotto l'ombrello Bologna, Rimini e Parma pronte a sfidare il gigante milanese. Strategie per supportare le imprese locali, ora «è necessario che le fiere si aggregino e siano sempre più competitive: da qui la necessità di una unica società e su questo stiamo lavorando», dice l'assessore regionale alle Attività produttive, Palma Costi.

Che cosa può fare la Regione per dare nuova linfa al sistema fieristico della via Emilia? «La strategia per l'internazionalizzazione è unica e le fiere ne sono



Costi
Nel 206 per l'internazionalizzazione abbiamo fatto quattro bandi per 17 milioni di euro

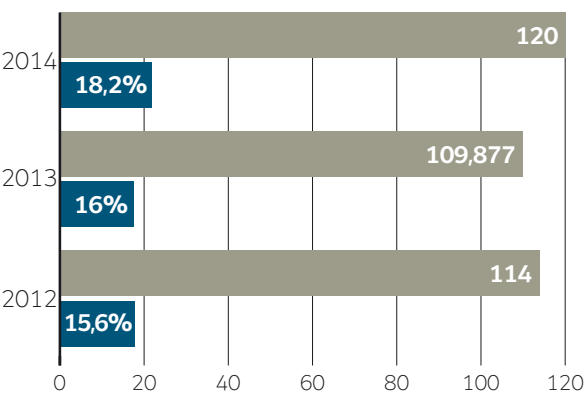
un tassello — spiega Costi — Per il 2016 abbiamo messo in campo quattro bandi per 17 milioni di euro. Tre già avviati e uno partirà il prossimo 15 marzo per sostenere i processi di internazionalizzazione di piccole e medie imprese che non hanno mai affrontato, o solo saltuariamente, i mercati esteri. Si aggiunge il bando per attrarre imprese ad alta intensità occupazionale che prevede già 10 milioni di euro». L'obiettivo è raccogliere risorse e attrarre qui le fiere internazionali senza far fuggire le nostre. Vale per Eima sotto le Due Torri?

«Per BolognaFiere — anticipa l'assessore — il primo obiettivo è renderla adeguata a ospitare Eima». Il salone made in Bo delle macchine agricole ha bisogno di 16.000 metri quadri di spazi espositivi per non fuggire a Milano nel 2016. «Poiché si tratta della più importante fiera internazionale del settore siamo impegnati a rendere possibile la manifestazione. Per questo stiamo valutando con il Comune di Bologna un possibile aumento di capitale finalizzato a realizzare le infrastrutture necessarie per Eima — anticipa la responsa-

Il confronto

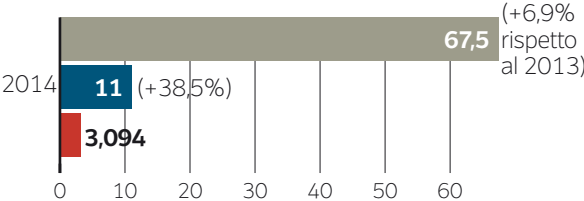
BolognaFiere

Dati in milioni di euro ■ ricavi ■ mol



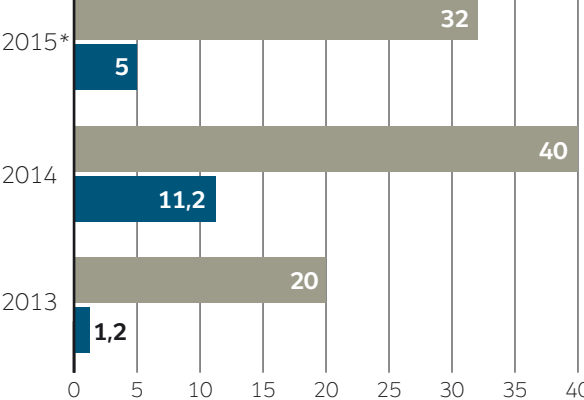
Rimini Fiera

Dati in milioni di euro ■ ricavi ■ mol ■ utile



Fiere di Parma

Dati in milioni di euro ■ ricavi ■ mol



*anno senza la biennale di Cibus

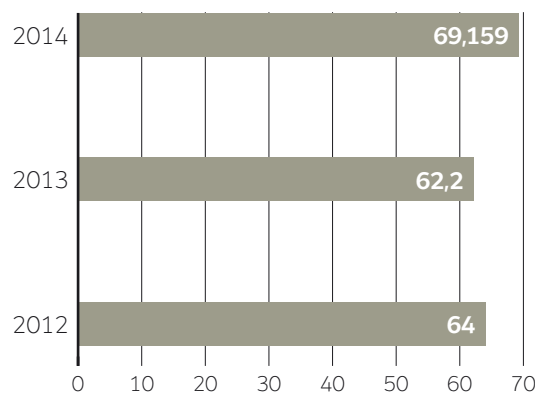
Fonte: bilanci delle singole fiere

bile delle Attività produttive — ma anche per rafforzare il progetto di aggregazione delle fiere regionali. E, sempre sul nodo di Bologna, dobbiamo affrontare insieme il problema della fluidificazione del traffico in occasione della manifestazione». La fusione, insomma, deve partire dal rilancio di BolognaFiere, che prevede di chiudere il 2015 in pareggio nonostante la perdita di 4 milioni causata dall'addio di Lineapelle e dal mancato Motor Show, rimandato di un anno. La società bolognese, che farebbe da capofila per il sistema unico, deve realizzare il pia-

no di restyling da 70 milioni. Il progetto è nero su bianco, ma mancano i soldi: il Comune di Bologna ha promesso 5 milioni. La Regione ci sta lavorando. I soci privati dell'expo (Fondazione Carisbo in testa) non sembrano intenzionati a intervenire con un aumento di capitale. Di certo non prima di vedere cosa farà la controparte pubblica. Così il vicepresidente in quota Unindustria, Roberto Kerkoc, ha chiesto a Comune, Regione, Città metropolitana e Camera di commercio, che detengono il 46% delle quote, di rompere gli indugi. Sarebbe anche il primo

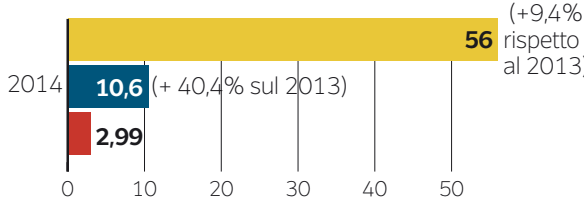
Capogruppo BolognaFiere S.p.A.

Dati in milioni di euro ■ ricavi

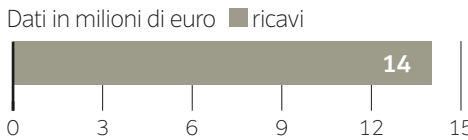


Capogruppo Rimini Fiera S.p.A.

Dati in milioni di euro ■ produzione ■ mol ■ utile



Expo Cibus è Italia:



centimetri

passo per tendere la mano alle sorelle di Rimini e Parma.

«Ci vedremo a breve con la Regione, i soci pubblici e quelli privati, per assumere un orientamento, tenendo presente che al momento abbiamo una priorità che è dare continuità a Eima — ha detto il sindaco Merola — La Regione deve approvare una legge, il cui ter è già avviato, che ha l'obiettivo della costituzione di una holding regionale. Il tema dell'ampliamento sarà affrontato in quel contesto. Noi siamo pronti a fare la nostra parte con uno stanziamento di 5 milioni».

Mentre Bologna è determi-

nante rifare il look ai padiglioni, Rimini Fiera viaggia verso la Borsa. La quotazione di fine 2015 è solo slittata chiudendo dopo 14 anni l'era di Lorenzo Cagnoni. Con lo sbarco a Piazza Affari la società incasserà 20-25 milioni di denaro fresco da investire in nuovi progetti di sviluppo. Il presidente non vuole ricandidarsi, ha detto in una commissione, ma lascerà alla futura governance il nuovo quartiere per un investimento di 300 milioni di euro, di cui 40 di provenienza pubblica. La Fiera e il Palas di Rimini (attesi 70 meeting nel 2016) valgono il 10%-12% del Pil provinciale. Nel 2014 l'expo romagnolo ha realizzato un fatturato da 67 milioni e un utile netto di 2,7 milioni e l'attuale posizione finanziaria netta permette di non avere più debiti nei confronti dei soci pubblici.

Se Rimini si reinventa, Parma resta fortemente ancorata a Ci-



Riello
Serve una compattezza e un gioco di squadra in cui tutti seguano le stesse logiche e interessi

bus e chiude il 2014 con 40 milioni di ricavi (32 quelli previsti per il 2015), la rassegna enogastronomica continuerà a essere ospitata nella città emiliana fino al 2016. Ma a fine anno Federalimentare dovrà decidere cosa fare. Acque agitate invece per la Fiera di Reggio Emilia, dove l'attività continuerà anche nel 2016 nonostante i 27,7 milioni di debiti. Lo ha deciso il tribunale, davanti al quale è pendente una procedura di liquidazione.

Ci si chiede se una razionalizzazione potrebbe aiutare i poli più piccoli o se li metterebbe ulteriormente in ombra. «È necessario fare sistema per valorizzare l'intero comparto — dice il presidente di Aefi, Ettore Riello — Serve in primis una compattezza e un gioco di squadra in cui tutti seguano le stesse logiche e interessi». Per il numero uno dell'associazione degli expo italiani però «è fondamentale che le fiere siano considerate come organizzazioni di diritto privato perché assoggettarle a una gestione pari a quella delle realtà pubbliche sarebbe come obbligarle a rivelare i propri segreti industriali».

«Serve un hub intercontinentale, ma l'Italia non ne ha»

Francesca Golfetto (Bocconi): i poli regionali organizzino partecipazioni collettive all'estero

Chi è



Francesca Golfetto è ordinario di Marketing strategico all'Università Bocconi, insegna alla Sda-Bocconi e dirige il Mimec, master in marketing e comunicazione

Francesca Golfetto è professore ordinario all'Università Bocconi, insegna marketing strategico in Italia e all'estero, è tra i responsabili del Cermes, il centro di ricerca bocconiano sui mercati e i servizi. Il settore fieristico è da anni tra le sue aree di interesse scientifico. Recentemente a Bologna, proprio in Fiera in occasione del Cersaie, ha descritto il ruolo attuale e gli scenari delle fiere internazionali. Al primo posto, tra i requisiti per competere sul piano internazionale, ha messo l'accessibilità intercontinentale.

Professoressa, dunque non basta essere vicini a un aeroporto, occorre proprio un hub intercontinentale?

«Ci sono almeno tre requisiti importanti per il posizionamento intercontinentale: oltre all'accessibilità, il comfort delle strutture espositive e della ricettività, e l'approccio strategico dell'organizzazione, capace di intercettare bisogni ed esperienze dei visitatori-buyers. Naturalmente esistono otti-

me manifestazioni di richiamo regionale-nazionale, ma oggi il mercato è il mondo, e non possiamo aspettarci grandi risultati da questi eventi».

Il sistema fieristico regionale, nonostante la necessità di interventi, non presenta conti fallimentari. Il Libro bianco del dipartimento di Scienze politiche dell'Università di Bologna suggerisce di costituire un soggetto unico di rilievo internazionale. Non è sufficiente?

«Se parliamo di accessibilità intercontinentale, ormai neppure Malpensa garantisce a Milano questo requisito, essendo soprattutto un aeroporto di transito e di collegamento con i grandi hub intercontinentali del Nord Europa. Dipende da quale strategia si persegue. Capisco benissimo l'importanza di una manifestazione come Cibus, ma non si può pensare di portare il mondo a Parma. Le grandi fiere dell'offerta nazionale, dal mobile alla moda a Milano, alle piastrelle a Bologna, resistono, ma anche per loro le dif-

ficoltà crescono, per i visitatori diventano montagne e molti produttori leader guardano a Francoforte o a Parigi. Se però Cibus, Cersaie, oltre a essere manifestazioni nazionali di rilievo internazionale, diventano aggregatori della presenza collettiva del Made in Italy nei poli intercontinentali — sia nell'Europa allargata, che include il Medio oriente, sia nelle piattaforme di America e Asia — allora svolgeranno una funzione utilissima per i produttori e l'export italiano. Dal 2000 ad oggi la superficie espositiva delle fiere nel mondo è aumentata del 25%, ma il peso dell'Europa è sceso dal 64 al 47%».

L'azionariato delle fiere, anche in Emilia-Romagna, è frammentato fra enti territoriali, con prevalenza di comuni e province, e una presenza minore della Regione; enti camerali e in qualche caso banche. Si impongono accorpamenti e una ristrutturazione dell'azionariato?

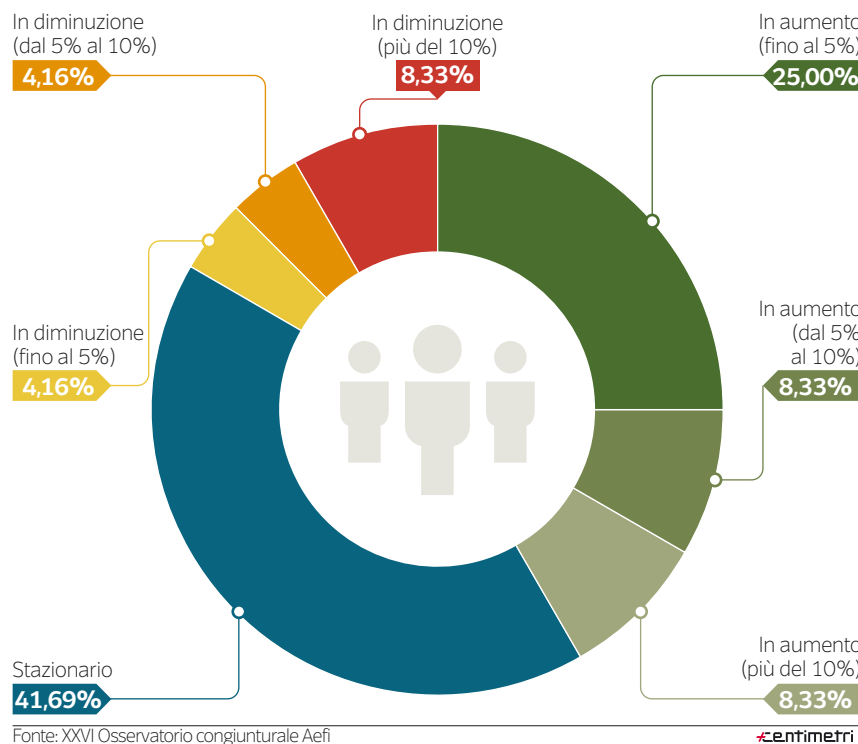
«Tenere i conti in ordine è fondamentale, e va tenuta ben distinta la gestione delle manifestazioni dalla proprietà dei quartieri espositivi-congressuali. La presenza



Prospettiva
L'accessibilità mondiale non l'ha neppure Malpensa. Capisco l'importanza di Cibus, ma non si può pensare di portare il mondo intero nel capoluogo emiliano

Il pubblico

Numero visitatori complessivi delle fiere italiane (andamento trimestre luglio-settembre 2015 rispetto al trimestre luglio-settembre 2014)



pubblica nella governance non è di per sé sbagliata, perché i poli fieristici sono uno strumento di marketing territoriale e contribuiscono all'economia locale con il turismo congressuale. Poi bisogna valutare caso per caso se esista un potenziale di sviluppo e individuare una funzione specifica, circoscritta ma utile al territorio e in equilibrio economico. Se invece si perseguono obiettivi irraggiungibili, perfino in competizione fra capoluoghi vicini, allora davvero si perde tempo e si rischia di perdere denaro».

Al tempo dell'economia digitale e dell'e-commerce

le fiere hanno ancora un senso?

«L'e-commerce non ha fatto venir meno il bisogno di fisicità, anche se poi non sempre gli acquisti si perfezionano in fiera. Ma i padiglioni devono essere sofisticati e specializzati. I quartieri, in gran parte concepiti alcuni decenni fa, trasmettono un'immagine invecchiata e sono difficili da rinnovare, richiedono investimenti importanti. Per questo bisogna valutare bene i potenziali di sviluppo e dismettere strutture senza futuro, o senza futuro sostenibile».

Angelo Ciancarella
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Qui Rimini

«Altre kermesse e nuovi mercati»

E Cagnoni fissa la quotazione a primavera

Presidente Cagnoni, avete chiuso il Sigep con 201.321 visitatori (+8% sul 2015). Quali saranno gli obiettivi di Rimini Fiera per il 2016?

«Accelerare un processo di sviluppo che non trascuri il mercato nazionale, ma che si concentri in modo prevalente sulla nuova frontiera dei mercati internazionali. Che sono infiniti, ma vanno scelti bene».

Dobbiamo aspettarci nuove manifestazioni, quindi?

Anche nuove manifestazioni. E soprattutto possibili acquisizioni che ci consentano di entrare in nuovi mercati. L'obiettivo della Borsa potrebbe essere funzionale a questa operazione».

Quali mercati avete puntato?

«C'è il Sudamerica con il Brasile, che ci aspettiamo esca velocemente dalle difficoltà economiche. Lì l'anno scorso abbiamo fatto un'acquisizione nel settore ambientale, per cui pensiamo di allargarci ancora in quel comparto. C'è poi il Sudest asiatico, la Cina: pensiamo di procedere con i progetti legati al turismo e ancora all'ambiente. Con Sigep, il salone della gelateria, siamo interessati a Giappone e Corea».

La quotazione però continua a slittare...

«Sui rinvii non abbiamo preso nessuna decisione. La data di primavera è confermata. Stiamo seguendo la situazione dei listini, se continua con il terremoto di questi giorni saremo costretti a riflettere».

Vedete bene l'integrazione tra poli fieristici in regione, magari in una funzione anti Milano?

«Sì, sono convinto che esista-



Presidente Lorenzo Cagnoni

no buone probabilità di portare avanti il disegno di integrazione per il sistema fieristico dell'Emilia-Romagna. Perché credo che un rapporto di sinergia potrebbe portare a vantaggi di posizionamento e di miglioramento dei margini economici dei business. Un'operazione del genere deve essere però pensata con un progetto industriale e deve comprende-

re a una possibile crescita anche esprimendosi nella competizione non contro qualcuno, ma per migliorare il mercato nazionale. Non si tratta di fare una "Santa Alleanza" contro Milano. Anzi, nel rapporto con la fiera milanese vedo anche elementi di collaborazione. E quello che stiamo facendo, cioè la quotazione, non contraddice la nostra disponibilità a individuare le linee guida di questo progetto di integrazione».

Ma avrebbe un senso secondo lei questa sinergia a tre sulla via Emilia?

«Noi abbiamo fatto delle belle chiacchierate e non abbiamo mai ottenuto risultati. Ora dimentichiamocene e proviamo a vedere se le tre o le due realtà che vogliono partire prima — in questo secondo caso dico Bologna e Rimini, lasciando la porta aperta a Parma — sono pronte. E proviamo a immaginare di costruire un gruppo di lavoro a cui la Regione partecipi per mettere insieme un'idea di progetto industriale che abbia la sua valenza. Questa è l'unica bussola. Bisogna mettere insieme le migliori energie e coinvolgerne altre. Si va sulla Luna, si riuscirà a fare anche questo, no?»

Andrea Rinaldi
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Qui Parma

«Sviluppo con Federalimentare»

Cellie: «Un modello collaborativo che va confermato»

Antonio Cellie è amministratore delegato di Fiere di Parma e ad del Centro Agroalimentare della città Ducale. Il 2016 sarà un anno molto importante per l'expo che contribuisce a dirigere, assieme al presidente Giandomenico Auricchio.

Dottor Cellie, quali sono gli obiettivi che vi siete dati per quest'anno?

«Continuare nel consolidamento delle manifestazioni core attraverso una ulteriore proiezione internazionale lato visitatori; migliorare ulteriormente i servizi agli espositori affinché possano ottimizzare il loro investimento sulle nostre fiere; rendere ancora più moderno ed efficiente il quartiere grazie ai nuovi parcheggi, al nuovo ingresso e al padiglione che "rimontiamo" da Expo».

Oltre ai buoni numeri di Cibus, Mercante in Fiera e oltre al consolidamento dell'alleanza con la filiale italiana del colosso tedesco Koelnmesse, ci dobbiamo aspettare nuove manifestazioni e in-

gressi in nuovi mercati?

«Stiamo continuando a evolvere e sviluppare nuovi segmenti di offerta fieristica, basti pensare a Pianeta Nutrizione che diventa un evento autonomo grazie alla collaborazione con l'Università, alle nuove iniziative rivolte agli appassionati del Golf e del Ciclismo, al nuovo Fuori Salone di Ci-



Ad Antonio Cellie

bus fino ai format da esportazione destinati ad accompagnare i nostri clienti nei grandi eventi all'estero».

Il 2016 sarà l'anno del rinnovo dell'alleanza con Federalimentare che ha in portafoglio il 50% del brand Cibus. Confidate di continuare in questa alle-

anza?

«Negli ultimi anni abbiamo lavorato in grande sintonia con Federalimentare e la comune esperienza in Expo ha consacrato un modello collaborativo di successo che intendiamo non solo confermare, ma anche sviluppare».

Vedete bene la sinergia tra poli fieristici in regione, come auspicato dal governatore Bonaccini, magari in una funzione anti Milano?

«Noi siamo favorevoli a qualsiasi iniziativa "pro" e non "anti" industria fieristica; ovviamente a maggior ragione se destinata ai principali quartieri della nostra regione».

Ma avrebbe un senso secondo lei questa integrazione sulla via Emilia?

«Questo è un tema che riguarda i nostri azionisti. Il nostro cda è sempre stato favorevole a valutare qualsiasi progetto che potesse incrementare il vantaggio competitivo di Fiere di Parma nel medio-lungo termine».

A. Rin.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SEMPRE + PROFESSIONALE
DI TUTTI IL - CARO. GARANTITO!



GENERATORE 800 W

66707CM, 3500 rpm, avviamento a strappo, monofase, miscela, potenza uso continuo 700 W, potenza massima 800 W, serbatoio 4,2 lt, rumorosità 88 dB(A), motore 2 tempi, autonomia 4 ore, ingombro 345x325x335 mm, peso 10 kg 61812



GENERATORE INVERTER 2000 W

3600rpm, avviamento a strappo, monofase, benzina verde, serbatoio 3,6 lt, rumorosità 64 dB(A), bassa tensione DC 12 V/8,3 A, motore 4 tempi, potenza uso continuo 3600 W, autonomia 4 h, ingombro 513x256x426 mm, peso 22,8 kg
24757



GENERATORE INVERTER 2000 W

EU2cl, 4500 rpm avviamento a strappo, monofase, benzina verde, serbatoio 3,6 lt, rumorosità 71 dB(A), bassa tensione DC 230 V/8 A, motore 4 tempi, potenza uso continuo 1600 W, autonomia 3,5 ore, ingombro 512x290x425 mm, peso 20,7 kg. 47625



GENERATORE 2800 W

GE 3700 RED STAR, avviamento a strappo, monofase, benzina verde, potenza uso continuo 2500 W, serbatoio 42 lt, rumorosità 71 dB(A), tensioni 230 V/10,8 A, motore 4 tempi morsa R5 175, autonomia 8,5 ore, ingombro 530x440x425 mm, peso 43 kg



259,00 €

**QUADRO
A INTERVENTO
AUTOMATICO ATS**

Per generatore a Blitzer
predisposto per PND 500C5,
applicazione a parete 16482



GENERATORE 4400 W

GE 4500HBS, 3000 rpm, avviamento a strappe, monofase, benzina verde, potenza usa continuo 3600 W, serbatoio 5,3 lt, rumorosità 72 dB(A), tensione 230 V/17,4 A, motore 4 tempi Honda GX 270, potenza massima 4400 W, autonomia 3,3 ore, ingombro 785x440x490mm, peso 56 kg.



**GENERATORE
4900 W**

PMD 5000S, silenziato,
 avviamento elettrico,
 diesel, serbatoio 16 lt,
 rumorosità 72 dB(A), motore
 diesel LD100, potenza uso
 continuo 4200 W, potenza
 massima 4900 W,
 autonomia 12 ore, protezioni
 termiche e per basso livello olio,
 predisposto per quadro automatico AT5,
 ingombro 920x520x700 mm, peso 165 kg



www.lavorainbricomani.it

BRICOMAN

PIU' PROFESSIONALE, MENO CARO

BOLOGNA Via Del Terrapieno, 46 - Tang. uscita 10 Roveri

Per info: tel. 051/0402411 - mail: hologna@bricomani.it
Per info ordini online: hologna.e-commerce@bricomani.it - www.bricomani.it
Orari di apertura: da lunedì a sabato 7.00-20.30

APERTO TUTTE LE DOMENICHE 9.00-20.30

FERRARA Via Bologna, 470

Per info: tel. 0532/228911 - mail: ferrara@bricomani.it
Per info ordini online: ferrara.ecommerce@bricomani.it - www.bricomani.it
Orari di apertura: da lunedì a sabato 7.30-20.30

APERTO TUTTE LE DOMENICHE 8.30-20.00

L'INTERVISTA

Gian Luca Farinelli

Per il direttore della Cineteca in Emilia-Romagna è nata una filiera del cinema che può incoraggiare il legislatore a togliere il monopolio alla televisione



«La nostra Cinecittà sul Reno»

Chi è

Gian Luca Farinelli, Bologna, 1963, dal 2000 dirige la Cineteca di Bologna. Si è laureato nell'Università di Urbino con una tesi sul restauro nel cinema. Nel 1986 inventa assieme a Nicola Mazzanti «Il Cinema Ritrovato»

di **Luciana Cavina**

Nel laboratorio l'Immagine Ritrovata della Fondazione Cineteca di Bologna tornano a vivere capolavori di Charlie Chaplin, Rossellini, Pasolini... Titoli restaurati che fanno il giro del mondo e nel mondo hanno risvegliato la voglia di riscoprire il cinema del passato. È una delle facce più virtuose del comparto cinema in Emilia-Romagna. Del cinema visto come impresa. Che genera occupazione, crescita del territorio, indotto turistico. E senza industria, anche il prodotto culturale — inteso come strumento di evoluzione sociale e miglioramento della qualità di vita — non esisterebbe. La Fondazione Cineteca è una sorta di presidio di qualità del cinema che «si fa» in Emilia-Romagna. Gian Luca Farinelli è il direttore che ne ha guidato lo sviluppo e la trasformazione da istituzione a Fondazione.

Farinelli, qual è lo stato di salute dell'impresa cinematografica in regione?

«Sul territorio esistono molte imprese di cinema. Partiamo dagli esercenti. Solo a Bologna, tra gli altri, ci sono Circuito Cinema che gestisce le sale cosiddette d'essai e seleziona le prime visioni e Alessandro Morandi Berselli che ha fatto rivivere sale come il Capitol. Poi qui sono nati festival come Biografilm, oppure Home Movies che ha ridato valore ai film amatoriali».

Il festival più internazionale è proprio quello della Cineteca, «Il Cinema Ritrovato», con i capolavori del passato...

«Ma anche sul fronte dei produttori, a Bologna ci sono realtà che raggiungono un ambito europeo come l'Itc Movie di Beppe Caschetto o Arancia Film di Giorgio Diritti. A Parma c'è la Fondazione Solares il cui presidente Andrea Gambetta ha prodotto *Il sole della Terra* di Wim Wenders che ha rischiato di vincere l'Oscar. Anche la sceneggiatura ha le sue scuole. Come Bottega Finzioni voluta da Carlo Lucarelli».

Si girano film sul territorio? La Film Commission bolognese può favorirli?

«Quella bolognese, che fa capo alla Cineteca, lavora insieme a quella regionale per trovare le location. L'Emilia-Romagna ha avuto una grande spinta con la legge sul cinema votata dalla

Regione».

Ci spiega come funziona?

«Sostiene economicamente produzioni che si realizzano sul territorio. Lo fa tramite bando. E finanzia anche corsi di formazione e attività legati alle professioni più genericamente dell'audiovisivo».

Da quando è Fondazione, la Cineteca fa impresa?

«È il passaggio a Fondazione che ci permette di agire in autonomia e fare impresa. Prima di tutto abbiamo acquisito il laboratorio Immagine Ritrovata. È una piccola industria specializzata di restauro di pellicole. Ha 80 dipendenti, poi ha aperto un'altra società a Hong Kong con altri 5 dipendenti per creare un ponte con il cinema asiatico».

È un'attività commerciale. Ma non è l'unica?

«Svolgiamo anche attività di distribuzione dei film restaurati. Tornano nelle sale e, sinceramente, non ci aspettavamo ci fosse questa



In due anni e mezzo, in cui abbiamo distribuito i classici sul grande schermo, abbiamo portato al cinema 250.000 spettatori per un incasso di un milione e 200.000 euro. Aiutiamo anche i film indipendenti a trovare distribuzione

forte richiesta da parte del pubblico».

Ci sono cifre che lo testimoniano?

«In due anni e mezzo in cui abbiamo distribuito i classici sul grande schermo abbiamo portato al cinema 250.000 spettatori per un incasso di un milione e 200.000 euro. Aiutiamo anche film indipendenti a trovare una loro distribuzione».

Si riferisce a prodotti, fiction e documentari girati nel territorio?

«Anche a film, italiani e stranieri, che fanno parte delle nostre attività. Di recente abbiamo distribuito il film brasiliano per ragazzi *Il bambino che scoprì il mondo* di Alê Abreu, che è attualmente nella cinquina dei candidati agli Oscar come migliore film straniero».

Come procede l'attività editoriale della Cineteca?

«Questa è l'altra nostra attività commerciale. Abbiamo rapporti con 120 librerie in Italia. Vendono anche i nostri gadget. Il merchandising crea un piccolo margine che ci permette di aiutare altri progetti».

Il cinema si alimenta e si fa conoscere anche attraverso le mostre. Notevole lo sforzo per la mostra su Pasolini al Mambo...

«Quella esposizione fa parte di un progetto condiviso con le istituzioni, il Comune. Ma, tornando al lavoro imprenditoriale, realizzare mostre che poi hanno un mercato fa parte della nostra attività commerciale. Pensi alla mostra su De Sica a Roma. È stata acquistata dall'Ara Pacis che l'ha ospitata, è costituita da un corpus di materiali costumi e video che teoricamente possono girare il mondo».

Poi le mostre si ripagano?

«Sì, con gli ingressi e le sponsorizzazioni». **È in attivo il bilancio della Cineteca del 2015**

«Sì, l'ultimo bilancio è di 10 milioni, di cui il 35 per cento è finanziamento pubblico».

L'anno prossimo aprirete a Bologna la nuova sala, il Modernissimo, dedicata ai classici. La gestione è un nuovo modello di impresa?

«Intanto segna l'ingresso del mondo economico nella vita culturale. Unindustria ha partecipato al restauro dell'antico spazio e poi entrerà nella gestione con una quota del 15 per cento del budget. Creiamo appositamente una società con loro. Per l'Italia è una formula molto nuova — di partecipazione tra pubblico e privati di diversa composizione — più comune nei paesi anglosassoni. È un primo passo che può portare alla formazione o al coinvolgimento di altri soggetti».

In Italia esiste un'industria cinematografica?

«È esistita un'industria fiorente fino agli anni 70, poi è stata indebolita ferocemente da una politica che ha sancito il monopolio della televisione. Ora occorre una legislazione che tolga alla televisione il monopolio e apra il mercato al cinema. La creatività della nostra regione può essere un buon incoraggiamento».

luciana.cavina@rcs.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'istituzione

La storia

Un'idea culturale diventata simbolo di Bologna e anche un buon business

Nata nel 1963 come luogo di conservazione e restauro del cinema italiano e internazionale, la Cineteca di Bologna nel tempo ha fatto grandi passi avanti. Attualmente conserva oltre 46.000 pellicole, in 35 mm, 26 mm, Super8 e anche in formati minori come i videodischi. Conserva, tra gli altri, l'intero archivio di Charlie Chaplin, donato dalla famiglia, e di Pier Paolo Pasolini, ceduto dalla musa e amica del cineasta-poeta Laura Betti.

È una delle più importanti cinetecche in Europa. Nata come istituzione del Comune di Bologna nel 1963 si è trasformata in Fondazione con il Comune come socio unico. Pronta ad accogliere soci privati, per il momento, collabora con il mondo economico attraverso sponsorizzazioni o partecipazioni a progetti singoli.

Con il laboratorio l'Immagine Ritrovata è un centro riconosciuto a livello internazionale per il restauro di pellicole del passato, in collaborazione con diverse istituzioni tra cui la World Cinema Foundation di Martin Scorsese. La fondazione americana si occupa del restauro di film provenienti da paesi terzi o aree del mondo in cui la mancanza di formazione, mezzi finanziari o tecnologici impedisce un'adeguata opera di salvaguardia del patrimonio cinematografico.

La Cineteca, negli anni, è cresciuta anche negli spazi. Partita da via Pietralata, nell'estate del 2000 ha inaugurato la nuova sede di via Riva Reno e il 28 giugno del 2003 sono state aperte le due nuove sale del cinema Lumière nella nuova area ricavata dall'ex macello e rinominata Manifattura delle Arti. Nello stesso edificio ci sono la biblioteca Renzo Renzi, meta di studiosi da tutto il mondo e le collezioni non filmiche della Cineteca come l'archivio fotografico e quella delle stampe.

La Cineteca organizza anche importanti festival, come il cinema in piazza Maggiore con una programma ragionato tra i successi della stagione e capolavori del passato offerto gratuitamente al pubblico. Risale al 1986 l'ideazione della rassegna Il Cinema Ritrovato con la riproposizione di opere rare, perdute e restaurate. Partita dalla Mostra del Cinema libero di Porretta è diventata una delle manifestazioni estive che maggiormente elevano Bologna a centro culturale nel mondo. Altre iniziative, come Human Rights Nights (cinema del Sud del mondo) e Schermi e Lavagne (cartellone per ragazzi) completano l'attività di programmazione insieme a quella ordinaria delle sale del Lumière.

Gian Luca Farinelli è direttore della Cineteca dal 2000. L'attuale presidente è Marco Bellocchio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MONOPOLI

Banche, sulla nuova Carife soffia il vento di Modena

Tra i pretendenti c'è Bper, che si gioca le carte degli attivi e dell'attenzione al territorio

Che ci fa Bper tra i pretendenti alle quattro banche (in ordine di grandezza Banca Marche, Pop Etruria, Carife e CariChieti) salvate per decreto e ora in vendita? Cosa significa la notizia fatta filtrare attraverso «ambienti vicini» alla popolazione modenese all'indomani della chiusura dei termini per le prime manifestazioni d'interesse, lunedì scorso, secondo cui punterebbe soltanto alla «più piccola» delle quattro?

A quest'ultima domanda, una domanda trabocchetto guardando solo i numeri, possiamo rispondere con certezza: si tratta di Carife. Ha sì più personale e più sportelli della compagna di sventura CariChieti, ma sulla base dei parametri adottati per valorizzarla sarebbe leggermente meno costosa. Oggi capitalizza 191 milioni (questo il dato comunicato nell'audizione al consiglio regionale dell'Emi-

lia-Romagna dall'ad Giovanni Capitanio e dal presidente delle quattro banche Roberto Nicastro) e di qui partirebbe verosimilmente l'asta per aggiudicarsela. Nel bando di vendita lanciato da Bankitalia attraverso Société Générale si privilegia, oltre ovviamente al prezzo offerto, chi rileverà in blocco il poker di banche; ma si parla anche di «partner industriale» e di «attenzione al territorio».

Bper sicuramente ha da giocare queste due carte: sesta banca italiana per attivi, è di gran lunga la prima in regione. Come anche la Popolare di Bari che, incamerata Tercas in Abruzzo, sarebbe in pista per CariChieti. Sarebbero le uniche due banche in campo. Ubi infatti ha smentito la candidatura per Carife, mentre Bnl e Cariparma-Crédit Agricole non hanno confermato le voci circolate in settimana. Non si è mossa nemmeno CariCento, l'unica che l'anno scorso esa-

minò a fondo il dossier Carife sperando di poterla acquisire dal commissariamento. Ma Cento ne avrebbe già incamerato una bella fetta, sotto forma di clientela e investitori in fuga dalla cugina in crisi.

Per le quattro del salva banche sarebbero poi in campo grandi fondi internazionali di private equity (Bc Partners, Blackstone, Apollo, Lone Star, Oaktree, Centerbridge), alcuni fondi asiatici e il fondo Primus Capital specializzato nelle gestione di crediti in sofferenza.

Del resto quello chiuso lunedì scorso è solo il primo round di una procedura com-

plexa e per ora vincolata alla riservatezza. Riguardava semplicemente la richiesta di documenti contabili che saranno consegnati a metà febbraio, alla chiusura dei bilanci 2015. Seguiranno le offerte non vincolanti e, solo dopo una prima scrematura, quelle definitive. I nomi dei nuovi proprietari delle banche, intere o a pezzi, si sapranno solo a primavera inoltrata. Le prossime settimane, però, saranno quelle delle grandi manovre. Che si intrecceranno con altri capitoli del risiko bancario, come la trasformazione in Spa delle popolari e la loro aggregazione, l'uscita di tutte le

Fondazioni dalle rispettive banche e, limitatamente all'Emilia-Romagna, la messa in sicurezza di due Casse penconolanti come Rimini e Cesena, entrambe bisognose di una ricapitalizzazione urgente. Su questi snodi si innestano voci di grandi progetti, forse solo sogni. Il più ambizioso vedrebbe un asse Bper-Unipol — unici due big finanziari della regione — attorno cui aggregare Carife, le due casse romagnole in difficoltà e l'altrettanto fragile Unipol Banca. Nello stesso tempo il colosso assicurativo delle coop, le Fondazioni direttamente coinvolte ed eventualmente altre

in uscita dalle banche conferitarie come Carisbo, Manodori, Monte di Bologna, Carimodena, entrerebbero nel nucleo stabile degli azionisti della futura Bper Spa per arrivare, assieme a un gruppo di imprenditori locali, a quel 25% indicato dall'ad Alessandro Vandoni come quota di sicurezza per affrontare poi, senza rischi di passare da cacciatore a preda, la fusione con un'altra grande popolare, verosimilmente il Credito Valtellinese.

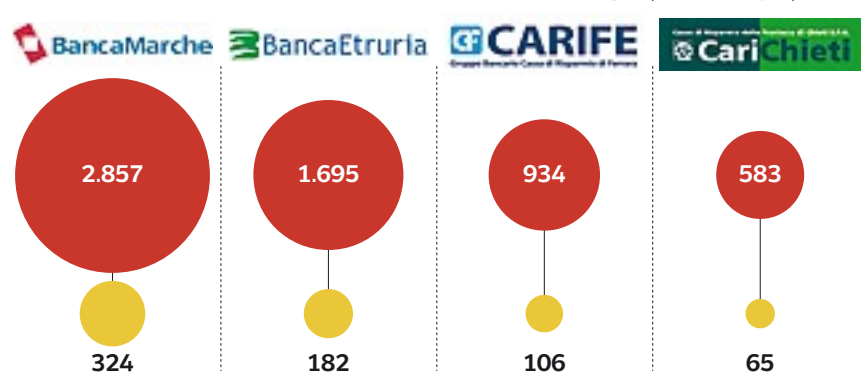
Fantafinanza? Vedremo. Certo a Ferrara Bper non dispiace. La Nuova Carife, ha spiegato Nicastro, è solida: il principale indicatore, il «Core Tier 1» è al 9%, oltre il limite previsto per l'operatività, benché i crediti incagliati, oltre 1 miliardo, non risultino ancora trasferiti alla «bad bank». Ha ancora 140.000 correntisti, 25.000 imprese clienti, ha già erogato fidi per 200 milioni a 1.400 imprese e mutui casa a 450 privati. I 29.000 azionisti, tra cui la Fondazione, e i 4.164 obbligazionisti subordinati hanno perduto in tutto 78 milioni di euro; per 187 di loro si trattava di oltre metà di tutti i risparmi. Obbligazioni subordinate per 22 milioni, ora carta straccia, erano state emesse 8 anni fa, quando la banca era un gioiello. Anche per questo la Fondazione ha fatto causa chiedendo la sospensione del decreto, e quindi della vendita. L'obiettivo è ottenere un risarcimento. Il Tar del Lazio si esprimerà domani.

Massimo Degli Esposti

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il panorama

I numeri



La nuova situazione

4 nuove banche, unico presidente

Nuova Banca Marche	Nuova Banca Etruria	Nuova Cassa di Risparmio di Ferrara	Nuova Cassa di Risparmio di Chieti
--------------------	---------------------	-------------------------------------	------------------------------------

1 bad bank

con crediti svalutati da 8,5 a 1,5 miliardi

centimetri

IL MONDO CAMBIA, LE IMPRESE ANCHE.

Il mondo non è più lo stesso. Cambiano i mercati, cambiano le sfide, cambiano le aziende.

Noi di OPTA vi aiutiamo a rendere efficienti e veloci i processi operativi applicando le migliori best practice. Lavoriamo con voi affinché le vostre decisioni diventino realtà.

OPTA LOGISTICA
OPERATIONS
HEALTHCARE
ORGANIZZAZIONE
Best practice. Best results.

Via Galliera 17, 40121 Bologna
Telefono 051253147
info@opta.it

www.opta.it

MONOPOLI

Tanto **utile** e pochi dividendi: così cresce Società Gas Rimini

Nel 2016 la multiutility punterà su elettrico, nuove sinergie e reti gas. L'ipotesi Borsa

Chi sono



● **Micaela Dionigi**, presidente del gruppo Sgr (Società gas Rimini)



● **Bruno Tani**, ad del gruppo Sgr, nonché presidente di Anigas

«Medium is better». Potrebbe essere questo lo slogan del gruppo Sgr (Società Gas Rimini), multiutility a capitale interamente privato che fornisce gas e luce (ma non solo) a 42 comuni tra Romagna e Marche, ad altri 39 in Bulgaria tramite Citygas Bulgaria Ead e con propaggini che arrivano fino alla Sardegna grazie a una partnership con il gruppo Coseam.

La società – una holding mista, ma anche società operativa, controllata al 79% da GasRimini Holding – ha chiuso il 2014 con 246.729.068 (con accise) di ricavi: a fare la parte del leone la vendita di gas (168.850.355 euro, in flessione) ed energia elettrica (38.244.164 euro, in aumento), ma contribuiscono anche le attività diversificate, come il congressuale (200 convegni per un totale di quasi 90.000 presenze nel 2015) e il ristorante Quartopiano (660.000 euro di fatturato nel 2014), che ha rappresentato l'Emilia-Romagna persino a Expo con lo chef Silver Succi. E poi tanto utile (20.382.933 euro nel 2014) e pochi dividendi (6.346.000 euro nel 2014, ma ne-

gli anni passati erano ancora più bassi). Non stupisce che i fondi facciano la fila per bussare alla porta del gruppo romagnolo.

Un unicum, quello di Sgr Rimini e che oggi arriva a festeggiare i 60 anni di vita, accanto ai colossi semipubblici Hera e Iren. A reggerla sono la presidente Micaela Dionigi, nipote del fondatore Aldo Domeniconi, e l'ad Bruno Tani (anche presidente di Anigas), coppia sul lavoro e nella vita.

Il futuro è molto nitido per i due manager: «C'è in ballo l'ampliamento del business – anticipa Tani – abbiamo sinergie da utilizzare nei settori energia, rinnovabili ed efficienza energetica. Per quanto riguarda lo smart metering, tra le aziende che controlliamo ce n'è una, Utilia, che ha una partnership con Hp e che



Tani
Fuori dal nostro territorio stiamo pensando a un salto con un partner molto importante

porterà a evoluzioni interessanti».

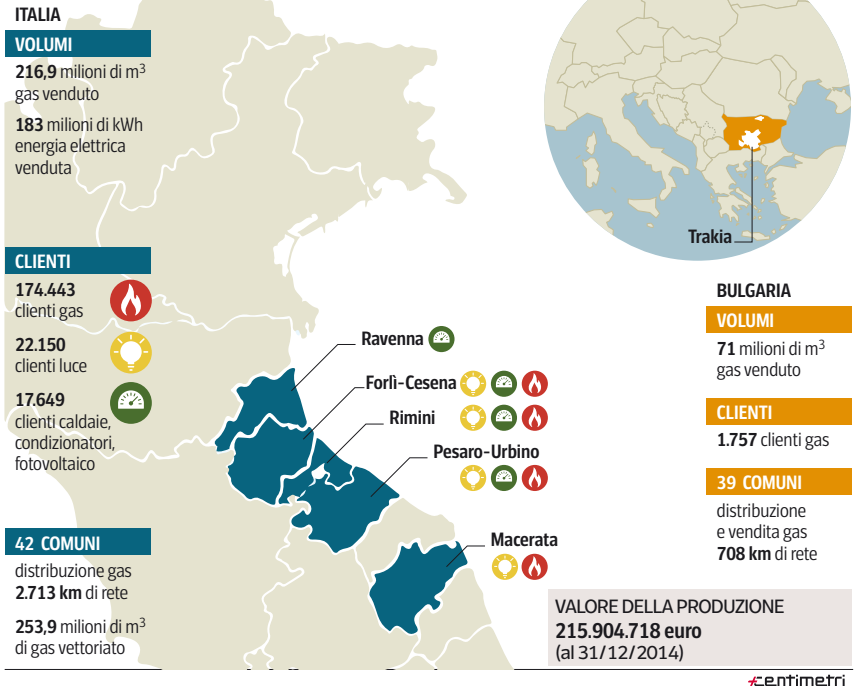
Una parte importante l'avrà anche il «non contatore»: «siamo partiti con i check-up ai clienti nel '93, subito dopo la legge sulla sicurezza degli impianti – ricorda l'ad – La strategia prevederà di allargarsi lungo la filiera fino al cliente finale e coltivarlo fuori casa, vedi l'esperienza fatta all'estero: prima abbiamo metanizzato 5 comuni in Slovenia e ora la Bulgaria, dove abbiamo vinto la concessione per 35 anni contro grosse multinazionali in una regione, l'antica Tracia, da un milione di abitanti».

Essendo già partite in Italia le gare per la distribuzione del gas «noi, oltre a difendere il nostro territorio, puntiamo al raddoppio del business in 5 anni (circa 25 milioni di euro i ricavi da distribuzione di gas nel 2014, ndr.) – annuncia il ceo – sul fronte vendita la crescita dovrebbe proseguire, anche se sappiamo essere asintotica». A fronte poi di una perdita dell'8% del mercato gas, abbiamo conquistato un 25% di mercato luce, che prima era zero. Ecco perché la liberalizzazione è stato un vantaggio. Sul retail inoltre abbiamo un margine importante e insisteremo nella prossima campagna con il discorso dell'elettrico».

Eppure Piero Fassino al congresso Anci disse che in futuro ci sarà spazio solo per pochi big player come Hera, A2A e Iren. «Dal punto di vista industriale questa cosa ha un suo fondamento – annuisce Tani – per quel che riguarda la scala dipende che processo consideriamo: se andiamo ad acquistare gas in Russia o in Medioriente, ci vogliono economie di scala; però la filiera è tutto mercato e lì ci sono spazi anche per player di dimensioni ridotte».

I servizi di Società Gas Rimini

I numeri



sono concentrati in un'unica zona: «non a macchia di leopardo, per la gestione del gas la nostra dimensione economica dunque è sufficiente». Per la vendita di gas ed energia il gruppo Sgr coltiva alleanze con Hera: Tani siede nel suo cda ed Hera è socia al 29,8% della società di vendita romagnola. «Pensiamo poi ad altre alleanze. Fuori dal nostro territorio abbiamo in mente un salto con un partner molto importante». Per questo l'ipotesi Borsa non è disdegnata: «Si tratta di un accesso a un mercato che potremmo valutare se ci capitasse il business importante, dove posizionare la nostra efficienza e il nostro know how organizzativo per fare un salto di dimensione».

Nonostante la crisi, il gruppo riminese ha sempre assunto: almeno 10 persone all'anno «tanti stagisti che poi regolarizziamo,

crediamo molto nei giovani, pensi che nell'82 eravamo in 30, oggi siamo 382», dice la presidente Dionigi, a cui sta molto a cuore la qualità di vita del personale. Dopo l'asilo aziendale, lo yoga e il mercatino interno, quest'anno le donne over 45 usufruiranno di screening mammario gratuito e convenzioni con l'Irsto di Meldola.

Il 2016 è stato anche l'anno dei 710.000 euro donati alla città di Rimini con l'Art bonus: il contributo più alto in regione da privati. «Pensiamo di allargare il centro congressi e il ristorante e di creare un museo dell'energia per le scuole: vogliamo creare qualcosa di bello che da qui si allunghi al mare, con percorsi benessere e un polo di accoglienza, ne stiamo ragionando con il Comune».

Andrea Rinaldi
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Arriva **Ireti**: 2 miliardi di investimenti entro il 2020

Sparisce Iren Emilia: il nuovo gruppo arriverà a servire 72 comuni da Piacenza a Reggio Emilia

Addio Iren Emilia. Dal primo gennaio è arrivata al suo posto Ireti, società sempre del Gruppo Iren, nata per gestire in modo integrato la distribuzione di energia elettrica, gas e acqua.

«Siamo fermamente convinti che attraverso questo progetto saremo in grado di migliorare i nostri standard già elevatissimi» commenta l'amministratore delegato del gruppo Massimiliano Bianco, definendo Iren «un'eccellenza in Italia in tutti i servizi di competenza» e spiegando che «nel piano industriale sono previsti oltre due miliardi di euro di investimenti fino al 2020 che in larga parte saranno utilizzati sulle reti non solo del servizio idrico».

Nella nuova società sono confluite le competenze di Iren Emilia, ma anche quelle di Aem Torino Distribuzione, Genova Reti Gas, Iren Acqua Gas, Acquedotto di Savona, Eniater e Aga, con oltre 1.800 persone coinvolte e la carica di presidente affidata ad Alessandro Ghibellini (già nel cda del gruppo e ultimo presidente di Iren Emilia). Fabio Giuseppini, invece, è stato nominato amministratore delegato. Nello specifico, in nome della «razionalizzazione e dell'integrazio-



Bianco
Quello delle tariffe non è un indicatore di buona o cattiva qualità del gestore, bisogna tener conto delle diverse condizioni in cui si opera

ne, in modo da offrire maggiore qualità ed efficienza nei servizi offerti e più investimenti», precisa ancora Bianco, Ireti è chiamata ad occuparsi dei servizi idrici nelle province di Parma, Piacenza, Reggio Emilia, Genova, Savona e La Spezia, dove già opera negli ambiti dell'approvvigionamento idrico, fognatura e depurazione delle acque reflue, servendo così oltre 2 milioni e mezzo di abitanti in 219 comuni e diventando il terzo operatore nel settore dell'intero Paese per numero di metri cubi gestiti.

Per quanto riguarda il gas naturale, oltre a Genova e 19 centri limitrofi, attraverso gli oltre 7.600 chilometri di rete saranno serviti anche 72 comuni nelle province di Parma, Piacenza e Reggio Emilia, mentre grazie a grazie 7.283 chilometri di collegamenti in media e bassa tensione arriverà energia elettrica sia nella città ducale che a Torino. E in tal senso saranno ancora sfruttate le 13 stazioni di trasformazione AT/MT e le oltre 4.700 cabine di trasformazione secondarie MT/BT che nel 2014 hanno consentito alle società del gruppo, adesso integrate, di distribuire circa 3.850 GWh di energia elettrica. Nel territorio emiliano, infine, Ireti

La copertura di Ireti

SERVIZI IDRICI	GAS NATURALE	ENERGIA ELETTRICA
Genova, Savona, La Spezia, Parma, Piacenza e Reggio Emilia	Genova (+19 comuni limitrofi), Parma, Piacenza e Reggio Emilia (72 comuni)	Torino e Parma
9.300 km di reti fognarie	7.600 km di rete	7.283 km di reti in media e bassa tensione
1.085 impianti di depurazione	726.000 clienti serviti	1,5 milioni di clienti
18.000 km di reti acquedottistiche		
2.550.000 abitanti		
219 comuni		

In Emilia gestirà anche gli impianti di illuminazione pubblica e impianti semaforici

gestirà anche gli impianti di illuminazione pubblica e quelli semaforici attraverso attività di manutenzione e gestione, oltre che di progettazione e realizzazione di nuovi impianti.

Ma ci saranno cambiamenti sostanziali in bolletta? «No» risponde con fermezza Bianco. E alla recente analisi di Federconsumatori che ha evidenziato come i costi per il servizio idrico a Parma,

Reggio Emilia e Piacenza siano più alti della media nazionale (rispettivamente 335, 350 e 272 euro per utenze di tre persone con consumo annuo di 150 metri cubi contro i 260 euro di spesa media italiana), l'ad ribatte: «Quello delle tariffe non è un indicatore di buona o cattiva qualità del gestore, bisogna tener conto delle diverse condizioni in cui si opera». In altre parole, bisogna considerare

parametri come la morfologia di un territorio o la differente qualità dell'acqua da distribuire in piena sicurezza per gli utenti.

Così come non va dimenticato che le tariffe si attengono principalmente a «regole nazionali e alle autorità di ambito territoriale come Atersir, nel caso dell'Emilia-Romagna», con poco spazio a eventuali polemiche: la nascita di Ireti non comporterà alcun salasso in bolletta. E anche per quanto riguarda la durata degli accordi per la gestione dei vari servizi nei

Convenzioni
Quelle in essere con le società confluite in Ireti proseguiranno fino alla naturale scadenza

diversi territori coinvolti da questa novità, non dovrebbe esserci alcuna sorpresa: le convenzioni in essere con le società confluite in Ireti proseguiranno fino alla naturale scadenza. Per l'energia elettrica se ne riparerà nel 2029 dappertutto, mentre per il servizio idrico integrato, ad esempio per Parma, la concessione scadrà nel 2025.

Beppe Facchini
© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'evoluzione della professione, commercialisti e avvocati uniti per ampliare l'offerta professionale

La ricerca di un nuovo modello professionale, l'integrazione con le altre professioni, fisco più facile e contratti ad hoc sia per i grandi che per i piccoli imprenditori

Giorgio Guandalini

Dottore Commercialista Revisore Contabile

Annalisa Padoa

Avvocato

Assistenza e consulenza alla gestione e allo sviluppo dell'azienda, questo è il ruolo dello studio, punto di riferimento per il cliente. Negli ultimi periodi di grande pervicacia dell'amministrazione finanziaria, il tradizionale studio si è impostato prevalentemente sulla consulenza contabile e fiscale e ha abbandonato o non è in grado di soddisfare l'esigenza primaria dell'imprenditore. Controllo di Gestione, operazioni straordinarie, passaggio generazionale d'impresa, contrattualistica vengono messe in secondo piano. E' invece su questa frontiera che si delinea un'evoluzione particolarmente interessante della professione di commercialista. Nel mondo globale fortemente interconnesso, l'emergere di nuovi modelli produttivi, di cui si è già detto, sta lentamente demolendo il mito della grande impresa e della produzione su larga scala per sostituirlo con i sistemi produttivi di piccole e medie imprese non più legati necessariamente al distretto industriale, ma reinseriti nelle filiere produttive diventate ormai globali. In questo modo, le pmi riconquistano la scena economica e produttiva mondiale e diventano le nuove protagoniste della crescita. Ciò che cambia profondamente, però, è la gestione delle stesse che, costrette a fronteggiare una maggiore incertezza sia sul piano strategico che operativo, si trovano ad avere bisogno di una consulenza aziendale specifica. Da qui nasce quella nuova domanda di assistenza a maggiore

contenuto di valore aggiunto che i commercialisti hanno la possibilità di intercettare immediatamente, essendo i primi fiduciari dell'imprenditore. Non sappiamo ancora se da questa evoluzione possa nascere una vera e propria specializzazione professionale oppure se l'offerta è in grado di adeguarsi nell'ambito dei tradizionali modelli di studio. E' evidente che accanto alla figura del commercialista fiscalista si va delineando quella del commercialista aziendalista, cioè di un professionista in grado di affiancare l'imprenditore nella gestione strategica e operativa e pertanto in grado di svolgere, dall'esterno, determinate funzioni manageriali a supporto della gestione e dello sviluppo delle aziende. Come pure l'imprenditore ha necessità di un avvocato che lo possa seguire anche nella normale contrattualistica. Quindi l'evoluzione dello studio deve per

forza farsi carico di queste nuove esigenze. Uno Studio Moderno, deve avere almeno un commercialista fiscalista, un commercialista aziendalista ed un legale. Il nuovo Studio, il commercialista evoluto, dice il Dott. Guandalini, deve per forza intervenire sul cliente con una task force di professionisti, ma allo stesso tempo deve interpretare le esigenze del piccolo imprenditore e intercettare i bisogni delle persone fisiche. La nostra squadra di giovani professionisti ha, al proposito, creato la struttura Fisco Facile, per dare consulenza non solo ai grandi ma anche alle persone fisiche le quali, alle volte, necessitano di legali e fiscalisti per risolvere questioni di non poco conto. Il cliente prima di tutto in tutte le sue sfaccettature, questo è il nostro futuro. **Spazio a cura del Gruppo di professionisti "Fisco facile".**



*Il Dott. Giorgio Guandalini e l'Avvocato Annalisa Padoa
fondatori dello Studio legale Commerciale omonimo*

MONOPOLI

Il packaging di Aetna group è **indistruttibile** e guarda alla Cina

Nata da una costola di Scm, la creatura di Alfredo Aureli fornisce big come Nestlé e Coca Cola

di **Massimo Degli Esposti**

Dopo lo shopping dell'anno scorso in Spagna, Brasile e Stati Uniti c'è ora la Cina nel mirino di Aetna Group, la holding che in Emilia-Romagna controlla Robopac, Dimac e Prasmatic. A giorni potrebbe infatti maturare un accordo di joint venture con un imprenditore locale per produrre direttamente nel paese asiatico le sofisticate macchine per l'imballaggio destinate a quel continente. Con le ultime acquisizioni il gruppo riminese è passato dai 104 milioni di euro di fatturato 2014 a circa 150 milioni con quasi 600 dipendenti. Ma l'obiettivo è ancor più ambizioso: crescere del 50% entro il 2018. Già oggi, tuttavia, Aetna è nell'Olimpo della packaging valley emiliano-romagnola, a fianco delle più celebrate Gd, Ima, Sacmi e Marchesini. Soprattutto perché, pur essendo la più piccola delle grandi, è la sola tra queste a poter vantare una leadership incontrastata in una nicchia di mercato dove il principale concorrente al mondo vale meno della metà. Negli stabilimenti Robopac di Verucchio e San Marino e in quelli Dimac e Prasmatic di Bologna, il gruppo produce e vende ogni anno, per il 93% all'estero, 8.000 macchine per l'imballaggio di pallets con film plastico estensibile, fardellatrici e incartonatrici. Ognuna su misura di clienti che si chiamano Coca Cola, Pepsi, Nestlé, Unilever per un totale di 150 mila macchine attualmente in funzione nel mondo. La scorsa estate ha acquisito un'azienda in Spagna, la Syntech, due in Brasile, la Imsb e la Rotac, e in novembre è sbarcata negli Usa rilevando la maggioranza della TopTier di Portland. L'altra particolarità riguarda il proprietario Alfredo Aureli, un big dell'imprenditoria emiliano-romagnola che però deve la sua notorietà a tutt'altra azienda — il colosso riminese delle macchine per la lavorazione del legno Scm Group (520 milioni di fatturato l'anno scorso con oltre 3 mila dipendenti) — dove ha ricoperto per 35 anni la carica di amministratore delegato, presiedendo nel frattempo la Fondazione Cassa di Rimini. Nell'estate del 2013 Aureli, classe '44, ha lasciato il timone al nipote Andrea, figlio del fratello Adriano, e ora è solo uno dei quattro consiglieri che in cda rappresentano le due famiglie dei fondatori, Aureli e Gemmani, ciascuna con il 50% esatto. Può dedicarsi così ad Aetna, per anni rimasta nel gruppo come progetto di diversificazione, e ora interamente di sua proprietà. «Tutto cominciò nei primi anni 80 — racconta — quando ci proposero di rilevare una micro azienda bolognese, la Robopac, che produceva su licenza americana un robot semovente a batteria per avvolgere film plastico. Ci parve l'occasione



Clienti

Ci facciamo spedire un carico per il test che regolarmente ci arriva danneggiato per quasi la metà. Quando glielo restituiamo, è perfetto

per entrare in un settore con una diversa ciclicità rispetto alle macchine per il legno. Però in quegli anni andavano troppo bene le cose in Scm per lasciarci il tempo di pensare ad altro. Così proposi ai miei soci di scorporarla dal gruppo e rilevarla in proprio. Devo dire che non me ne sono pentito». Oggi, affidato alle cure dei due figli Enrico e Valentina (il primo ingegnere, la seconda bocconiana con master in finanza, entrambi amministratori delegati), i più giovani della terza generazione Scm il gruppo Aetna ha rapidamente scalato posizioni sul mercato mondiale, via via



Famiglia

A sinistra Alfredo Aureli fondatore di Aetna in mezzo ai due figli Enrico e Valentina, amministratori delegati del gruppo. Sotto il Technology Lab dove si testano i pallet

passando dalle piccole macchine avvolgitrici ai grandi impianti di fine linea in grado di stabilizzare e movimentare pallets di ogni altezza e dimensione. «La nostra intuizione — spiega Aureli — è stata concepire l'imballaggio come il primo anello della logistica; quindi studiare soluzioni che minimizzassero il rischio di danneggiamento durante il trasporto. Pensi che la sola Walmart deve fronteggiare ogni anno 2,4 miliardi di euro di perdite per un milione e 176 mila carichi danneggiati». Unica tra le aziende del settore, Aetna si è dotata così di un centro di ricerca, il Technology Lab, dove un simulatore, una sorta di crash test per pallets, può riprodurre e studiare ogni tipo sollecitazione. Scoprendo che la stabilità dell'imballaggio non dipende dalla quantità di film utilizzata («Le nostre macchine — dice Aureli — arrivano a risparmiarne fino al 30-40%») bensì dalla disposizione e dalla tensione del film estensibile. «Acquisire i clienti — aggiunge — è la cosa più importante, ma per noi non è un problema. Ci facciamo spedire un carico per il test che regolarmente ci arriva danneggiato per quasi un quarto. Quando lo restituiamo, è perfetto. Il giorno dopo ci ordinano le macchine». Nella sua seconda vita imprenditoriale, insomma, Alfredo Aureli vorrebbe «reinterpretare in chiave manageriale l'idea originale di mio padre quando fondò Scm: conquistare uno dopo l'altro i segmenti del mercato con l'innovazione e il servizio post vendita; in ognuno diventare primi in Italia per poi essere primi nel mondo; internazionalizzarsi secondo il principio della produzione local for local». Non a caso, mentre ci salutiamo, dalla segreteria arriva la conferma che tutto è pronto per il viaggio in Cina, l'indomani.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le barelle di Spencer che da Parma volano a **soccorrere** il mondo

L'azienda è uno dei tre player mondiali dell'emergenza e riesce a fornire i suoi prodotti nel giro di 48 ore

Successi in India, Cina, Malesia e Spagna, 120 dipendenti, un catalogo con 1.600 prodotti tradotti in 10 lingue e un 2015 che si è chiuso con circa 500.000 articoli che dal quartier generale da 20.000 metri quadri di Collecchio hanno raggiunto ogni angolo del pianeta. Ecco i numeri della Spencer, azienda che progetta dispositivi speciali per antinfartistica, evacuazione, sport e soccorso acquatico. A fondarla nel 1989, Luigi Spadoni, versiliano trapiantato in Emilia, che in curriculum vanta proprio una lunga carriera come volontario in ambulanza. Spencer è diventata in poco tempo uno dei tre colossi mondiali nel campo dell'emergenza, al fianco delle americane Ferno e Stryker, con 15 milioni il fatturato medio annuo, il 12% del quale utilizzato costantemente

per investimenti in ricerca e sviluppo di nuovi apparecchi.

«Non esiste Paese senza prodotti o uffici commerciali e di rappresentanza della Spencer» assicura il direttore commerciale Antonio Ciardella, anche lui proveniente dal mondo del volontariato. «Nessuno ha un range di prodotti come il nostro ed è questo che ci rende competitivi con concorrenti agguerriti come i cinesi. Siamo degli operai per il soccorso — precisa — e lo facciamo tutti con passione. Quando sono arrivato qui, vent'anni fa, eravamo solo in quindici e nel tempo sono cambiate tante cose, ma non il nostro dna: la volontà è sempre quella di essere vicini alle esigenze degli utilizzatori, mettendo a disposizione anche dei pazienti dispositivi sicuri per affrontare le più difficili condizioni di intervento».



Produzione Un operaio della Spencer al lavoro in officina a Collecchio

I principali clienti dell'impresa parmense sono infatti ospedali, ministeri, costruttori di ambulanze e associazioni come Emergency, Medici senza frontiere e Croce Rossa, ma anche colossi come Coca-Cola e Mercedes. Inoltre, barelle, tavole e collari firmati Spencer sono da anni presenti a Olimpiadi ed eventi sportivi di ogni genere, Formula 1 compresa, mentre a Collecchio sorge persino il magazzino d'emergenza, a detta loro, più grande d'Europa: 12.000 metri quadri dai quali i materiali di soccorso posso raggiungere qualsiasi luogo nel giro di 48 ore.

«Questa è una realtà che assume» afferma Vittoria Belli, responsabile del personale. Negli ultimi tre mesi, ad esempio, sono arrivati 10 nuovi dipendenti in produzione, dove ci sono circa 50 operai (officina compresa)

con molte donne e diversi stranieri che ogni giorno, dalla mattina alla sera, riescono a costruire una media di 4 barelle a testa. A 7 ingegneri invece è affidato lo sviluppo di nuovi prodotti: il ritmo è di due all'anno, tutti messi a punto per rianimazione, trasporto e ossigenazione.

«Abbiamo un debito di riconoscenza nei confronti dell'Italia, ma per noi è un Paese come gli altri: la vocazione della Spencer è all'internazionalizzazione» conclude Ciardella, annunciando per il prossimo 19 marzo il terzo «Spencer Day» (evento diffuso di festa e bilancio, con circa 70.000 volontari in tutte le nazioni dove l'azienda è presente) e l'arrivo, chissà se nel 2020, di un museo del soccorso per fare anche didattica e ricerca.

Beppe Facchini

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'EMILIA-ROMAGNA DEI CAMPANILI

Quanto vale Parma La nuova città **Unesco** della gastronomia

Qui il 21% delle aziende food della regione: con musei e scuole creano un sistema virtuoso. In futuro una «Valley del cibo»

di **Andrea Rinaldi**

«Se l'Italia fosse una casa, l'Emilia sarebbe la sua cucina», recita uno spot. Una verità che era stata già sancita da un corposo reportage della rivista Forbes, ma che da dicembre occorre aggiustare: adesso la cucina (e la dispensa) dell'Italia tutta è Parma. Merito del marchio Unesco che l'ha incoronata «Città creativa per la gastronomia». «Tutto è nato proprio sulla scorta dell'articolo di Forbes — racconta **Massimo Spigaroli**, presidente dell'associazione Chef to Chef — nel 2014, al termine del nostro convegno "100 mani" abbiamo lanciato l'idea della regione come patrimonio Unesco. L'Emilia-Romagna tutta però non si poteva candidare, allora la scelta è caduta su Parma». Già, ma perché non Bologna, che tanto si dà da fare come «City of food»? «Perché è già città Unesco per la

musica, però ci ha sostenuto ugualmente — risponde l'assessore alle Attività produttive **Cristiano Casa** — parallelamente a noi si era lanciata anche Alba, ma la Commissione per l'Unesco a Roma aveva deciso di preferire noi».

Il Comune ha così deciso di portare avanti sei progetti legati ai tre temi su cui si è giocata la corsa per la candidatura (istruzione, esperienza, produzione): un dipartimento di Scienze gastronomiche seguito dall'Università di Parma; un polo del gusto nell'ex monastero di San Paolo; sposare la gastronomia alla storia culturale cittadina; invitare tutte le città Unesco del cibo in occasione di Cibus a maggio; un cen-

Competizione
La città Ducale l'ha spuntata su Alba, che si era candidata parallelamente

Chi sono



Alberto Figna, presidente dell'Unione parmense degli industriali;
Massimo Spigaroli, presidente Chef to Chef e titolare dell'Antica Corte Pallavicina di Polesine Parmense

tro per la nutrizione per i bambini; un progetto di cooperazione decentrata in Burundi.

Insomma c'è tanto in ebollizione nel grande calderone parmense. Il marchio della Nazioni Unite ha dato una notevole spinta al rafforzamento della sua aura gastronomica. Ma alla fine, quanto vale questo atout?

L'ultimo osservatorio agroalimentare di Unioncamere attribuisce alla città del Ducato il primato delle imprese dell'industria del food emiliano-romagnolo: sono il 21,5% del totale regionale. Restringendo il campo ai confini cittadini, l'industria alimentare con 1.197 imprese si pone al primo posto in provincia di Parma per fatturato (7.700 milioni di euro nel 2013, contro i 7.567 del 2012) e numero dei dipendenti (13.984) e al secondo per export (1.399 milioni nel 2014, un dato che arriva subito dopo Cuneo e Verona). Conta non poco che qui siano nati big come Barilla e Parmalat, o che la Nestlé abbia qua una sua sede. Poco sotto, ma al-

I dati di un settore

AGRICOLTURA

8.980 aziende con una superficie agricola utilizzata pari a 127.000 ettari

Produzione lorda vendibile
503 milioni di euro (2013)

Prodotti zootecnici

■ **Bestiame**
(150.000 bovini, 112.000 suini)

■ **Latte**
(5.800.000 quintali)

PROVINCE CON MAGGIOR EXPORT ALIMENTARE

Dati in milioni di euro

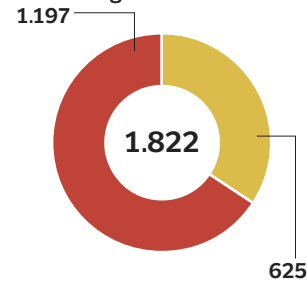
1 Cuneo	2.104	(+3,5% rispetto al 2013)
2 Verona	1.978	(+3,6%)
3 Parma	1.399	(+5,9%)
4 Milano	1.388	(-0,4%)
5 Modena	1.159	(+1,4%)

Fonte: elaborazione Corriere Imprese su dati Istat, Upi, Musei e Consorzi

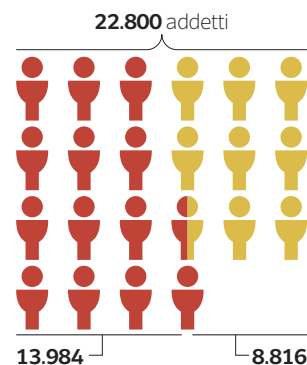
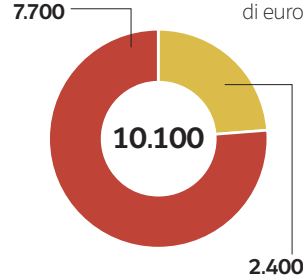
INDUSTRIA ALIMENTARE

■ Alimentari ■ Impiantistica alimentare

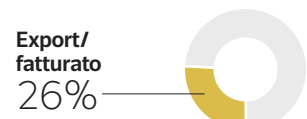
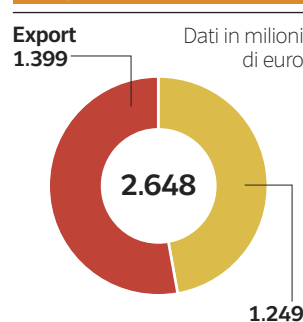
Aziende agroindustriali



Fatturato totale



Fatturato totale provinciale: 19.500



trettanto di peso, il settore dell'impiantistica alimentare: 625 ditte per 2.200 milioni di ricavi nel 2013 (erano 2.026 milioni l'anno prima) di cui 1.249 con l'export.

Non da meno è il comparto agricolo: 8.980 aziende con una superficie utilizzata pari a

127.000 ettari. Il totale della produzione lorda vendibile nel 2013 è stato di quasi 503 milioni di euro e comprende barbabietole, pomodoro, frumento tenero, orzo, grano duro, granoturco, cipolle, uva da vino. I prodotti zootecnici, invece, contavano nel 2013 150.000 bovini, 112.000 suini



**Personalizza
le tue Idee...**

Numero Verde
800 913494

DIRETTO
328 4577648

Sei pronto a lasciare il segno...



5.000 articoli promozionali
pronti per essere personalizzati per la tua azienda

ISS Service S.r.l. - Via Giambi, 119 - Ravarino (MO)
www.shopperpersonalizzate.org

SCENARI

Il Porto di Ravenna resterà **autonomo** Confindustria: «Ora via allo scavo dei fondali»

Dopo il decreto Delrio il cambio al vertice dell'autorità portuale. Lavori per 200 milioni

L'autonomia del Porto di Ravenna è salva. Il ventilato accorpamento con Ancona sarebbe stato un colpo durissimo, ma a spazzare le ombre è stato il governo, con il via libera al decreto di «Riorganizzazione, razionalizzazione e semplificazione delle autorità portuali». Una notizia che ha fatto esultare un po' tutti a Ravenna, a cominciare dal sindaco Fabrizio Matteucci: «Un anno fa Ravenna era praticamente scomparsa come entità autonoma (all'inizio si parlava addirittura di accorpamenti ancora più ampi, ndr), oggi abbiamo un bel risultato per una città che, salvo qualche voce isolata, è rimasta unita» ha dichiarato.

Esulta anche l'attuale presidente dell'Autorità portuale, Galliano Di Marco, il cui destino però appare segnato. Già duramente contestato dal mondo produttivo e da parte del mondo politico, Di Marco è stato ormai scaricato anche dal Pd. Leggere per credere, le lapidarie parole di Michele De Pascale, candidato alla successione di Matteucci alle prossime amministrative: «Vista la situazione che si è creata, è sano che ci sia un cambiamento

Chi è



Guido Ottolenghi, è presidente di Confindustria Ravenna e amministratore delegato del network industriale di famiglia, il Gruppo PIR "Petroliera Italo Rumena

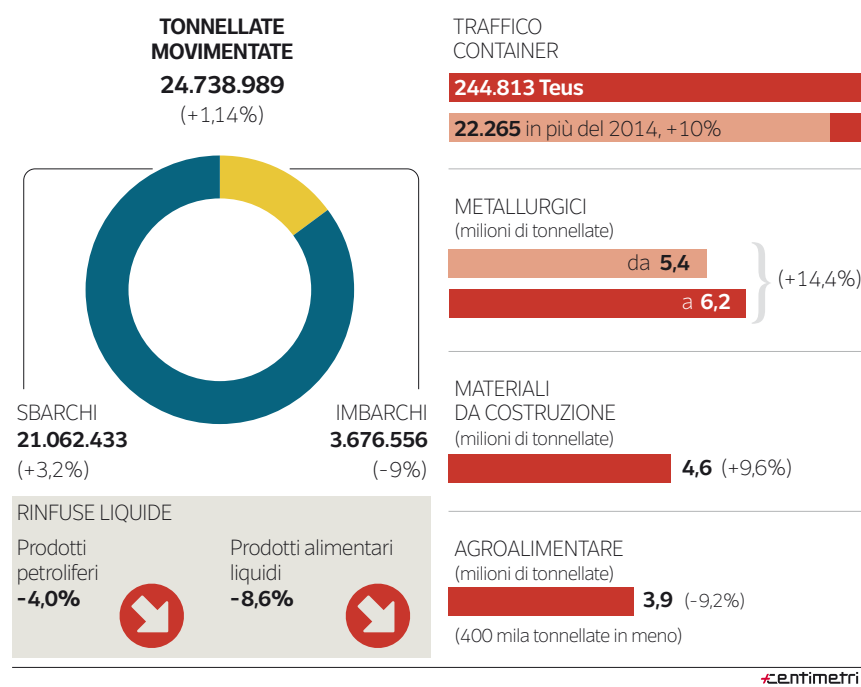
anche nei protagonisti, per cominciare a lavorare bene». Evidentemente per il Pd finora si è lavorato male.

Eppure i numeri danno ragione a Di Marco, che dopo le buone notizie provenienti da Roma si è premurato di certificare quelli che definisce «quattro anni di crescita dei traffici: +11,4%, in controtendenza rispetto agli altri porti italiani». E data ormai per assodata la rottura con la politica ravennate, che a suo dire «rallenta», il presidente dell'Autorità portuale ha invitato il governo «a non avere ripensamenti in merito al ridimensionamento degli enti locali», rilanciando anche una possibile alleanza tra Ravenna e Venezia.

Il 2 marzo però, giorno in cui scadrà il mandato di Di Marco, l'ipotesi più probabile è la nomina di un commissario, in attesa del nuovo presidente che, a differenza del passato, sarà scelto da due soli soggetti, ministro e presidente di Regione, anche se vicesindaco Mingozzi preferirebbe la nomina immediata di un nuovo presidente, meglio se ravennate.

È questa una delle novità del decreto, che punta a snellire la

Il bilancio 2015



governance anche con un comitato di gestione ristretto a poche persone. Ai soggetti economici e sociali dei territori interessati resteranno le briciole, nella forma di un tavolo con funzioni meramente consultive. Inoltre per quanto riguarda la semplificazione burocratica, il decreto prevede due soli sportelli, che avranno il compito di abbassare drasticamente i tempi amministrativi e

di sdoganamento, oggi troppo lunghi rispetto ai maggiori porti internazionali. «Si passerà dagli attuali 6 giorni a 3, in linea con l'Europa» prevede Matteucci.

Naturalmente la buona notizia che riguarda l'autonomia non risolve i gravi problemi che attanagliano il porto e che restano sul tavolo. A cominciare dalla questione dei fondali, attualmente insufficienti. Il modo in cui è

stata affrontata finora, tra progetti e progettini, è la principale causa del probabile esonero (per usare un termine calcistico) di Di Marco. Ma una soluzione certa, ancora non c'è. Casse di colmata a mare lungo le dighe, espropri ai privati, piano A, piano B, piano C, spese previste anche oltre i 200 milioni di euro per il dragaggio, il rifacimento della banchina... Si è sentito di tutto e di più.

Peraltro ora il sindaco Matteucci appare ottimista anche su questo punto: «Dopo la riforma — sostiene — proseguirà anche il lavoro per colmare il ritardo accumulato sul progetto irrinunciabile di scavare i fondali».

Soddisfatto anche Guido Ottolenghi, presidente di Confindustria Ravenna, perché la riforma «riduce la burocrazia e i vari iter inerenti alle attività portuali». Ottolenghi si allinea al sindaco anche sugli scavi dei fondali: «A quanto si legge, dovrebbe essere in arrivo un provvedimento che, nel rispetto dell'ambiente, regolerà in maniera uniforme le attività di escavo, evitando quella discrezionalità che è sempre alla base di lunghe e inesauribili procedure. Confindustria Ravenna, ma credo di poter parlare anche a nome dei colleghi dell'intera Romagna, auspica che il 2016 sia l'anno di partenza del progetto complessivo di escavo dei fondali del porto: una condizione prioritaria per essere competitivi e frenare l'erosione dei margini, prima ancora che il calo delle merci movimentate, come spiega anche il recente studio che abbiamo commissionato a Nomisma».

Maurizio Andreoli

© RIPRODUZIONE RISERVATA

NUOVA RANGE ROVER EVOQUE

NATA LIBERA. ANCHE DI VIVERE LA CITTÀ.



ABOVE & BEYOND



Nuova Range Rover Evoque ha trovato il suo habitat naturale in città. Il design innovativo e il suo motore diesel Ingenium, il nostro motore più efficiente per prestazioni ed emissioni, fanno di lei un vero animale metropolitano. E da oggi, Nuova Range Rover Evoque è disponibile anche con il nuovo All-Terrain Progress Control che rende ancora più straordinarie le leggendarie performance di Land Rover. Prenota un test drive e vivi la jungla urbana.

SVA DAKAR

Via Trieste 235, Ravenna
0544 289301

concierge.svadakar@landroverdealers.it

svadakar.landrover.it



Scopri le soluzioni d'acquisto personalizzate di LAND ROVER FINANCIAL SERVICES. Land Rover consiglia Castrol. Consumi da 4,8 a 7,8 litri/100 Km (ciclo combinato). Emissioni CO₂ da 125 a 181 g/Km.

FOOD VALLEY

Ritorno alla **terra**: arrivano i G.A.T. L'azienda agricola come bene rifugio

Rischio di impresa minimo, nessun ricorso al credito: si parte con 15.000 euro

«**U**na produzione di alta qualità biologica o biodinamica, comunque naturale (ancor meglio se corredata da servizi multifunzionali: agriturismo, vendita diretta, fattorie didattiche) e la dimensione aziendale non inferiore ai 20 ettari in piena Pianura Padana, ma può essere ben superiore negli areali di collina. Che significa un valore minimo del fondo sui 2.000.000 euro». Sono queste le caratteristiche che contraddistinguono i G.A.T. (gruppi acquisto terreni), nuove formule societarie a responsabilità limitata che riuniscono investitori «interessati a rifugiarsi in un bene sicuro, solido ed etico: la terra», come spiega l'avvocato Rosanna Montecchi creatrice depositaria del marchio G.A.T. che insieme ad un team di professionisti «costituisce gruppi di cittadini risparmiatori per l'acquisto condiviso di una tenuta agricola e la sua conduzione con metodi moderni e sostenibili».

«La quota minima va da 15.000 a 20.000 euro e ogni finanziatore non può superare il 4% nella compagine sociale. Così si garantisce l'uguaglianza e la parità tra soci». Altra peculiarità: «chi decide di investire, deve sentirsi parte della squadra a tutti gli effetti e fruire direttamente, o cercare di promuovere, sia le produzioni che i servizi offerti».

La novità? «Insieme a Terre Nuove, l'associazione che guida gli agricoltori verso il naturale e li aiuta ad adottare tecniche eco sostenibili, punteremo al recupero di aziende situate in aree da bonificare».

Ma come funziona la procedura? «Una volta individuata l'azienda — fanno sapere dalla casa madre a Mantova — prepariamo un business plan che definisce gli obiettivi di budget e che è il punto di partenza per iniziare la vera "raccolta dei soci"».

Quali sbocchi commerciali? «Esportiamo l'80% delle bottiglie in oltre dieci Paesi, ma stiamo crescendo e diversificando ulteriormente. Il resto lo



Niente finanza Alberto Carretti, titolare del podere G.A.T. Pradarolo di Varano de' Melegari (Parma)

concentriamo nella vendita diretta anche grazie all'attenzione dedicata all'accoglienza e al b&b rinato all'interno di una storica dimora nobiliare del Quattrocento», dice Alberto Carretti dell'azienda agricola G.A.T.-Podere Pradarolo, 60 ettari totali a Varano de' Melegari (Parma). I vini sono fatti «alla vecchia maniera — racconta, — da uve biologiche selezionate, mediante metodologie tese alla totale eliminazione di sostanze conservanti (anidride solforosa), additivi e trattamenti stabilizzanti».

«La nostra realtà funzionava già bene nel 2013 quando, per primi in regione, abbiamo avviato un progetto G.A.T., ma volevamo fare nuovi investimenti e liberarci dal peso delle banche... ». Infatti, in questo sistema non è previsto il ricorso al credito bancario. «Il ri-

schio di impresa è minimo, perché programmino gli investimenti in base alle risorse dei soci finanziatori». Poi ribatte orgoglioso: «Nel 2015 abbiamo quasi raggiunto il budget di fine 2016, con una vigna di cinque ettari — coltivati a Malvasia di Candia Aromatica, Barbera e Termarina — che cresce al ritmo di un ettaro all'anno. L'incremento di fatturato consente l'investimento in nuovi impianti e strutture (tra cui, una cantina entro giugno e immobili per l'agriturismo) nell'ottica di perseguire sempre il miglioramento fondiario». Il contatto diretto dell'investitore con la vita dell'azienda si realizza nella massima trasparenza. «Il cda si riunisce trimestralmente e le decisioni prese vengono comunicate alla base sociale». La raccolta delle adesioni non è ancora terminata,

«siamo a circa due terzi, ma è costante l'arrivo di nuovi soci». Di pari passo nascono altre idee: «in collaborazione con promotori finanziari "illuminati", stiamo organizzando un fondo di investimento allo scopo di finanziare progetti nell'agroalimentare di qualità e nell'ambito delle energie alternative e dell'immobiliare-turistico».

Ma quanto rende investire in un G.A.T.? «Il socio — precisa Gianluca Marocci co-creatore del marchio — acquista contemporaneamente un bene immobile, un progetto imprenditoriale ed una quota di investimenti dei quali la maggior parte è strutturale, che si traduce di fatto in un incremento patrimoniale immediato». La filosofia si basa «sulla necessità di riconoscere la professione dell'agricoltore sia per la valenza produttiva che per l'opera svolta a tutela dell'ambiente. In un momento in cui la finanza di carta non promette nulla di buono, va da sé che il pensiero torni al bene rifugio per eccellenza: il terreno».

B. B.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Allevamento

La classifica



Benessere degli animali, Barilla ai primi posti nella top mondiale

Tra le aziende alimentari italiane che migliorano in fatto di benessere degli animali d'allevamento spicca solo Barilla. La produttrice di pasta è infatti quella più in alto tra le sei realtà economiche del Belpaese considerate nella classifica del Bbfaw, Business Benchmark on Farm Animal Welfare. Una ricerca, giunta alla sua quarta edizione, che quest'anno analizza 90 imprese alimentari e fornisce un rapporto annuale su come questi leader di settore a livello mondiale gestiscano e comunichino le proprie policy e pratiche su questo tema. Si tratta di un rapporto, realizzato in collaborazione con Capital e due organizzazioni, Compassion in world farming e World animal protection, che mostra come chi si occupa sul mercato del food stia prestando sempre più attenzione alla qualità di vita degli animali. Ogni impresa viene inserita in una classifica da un livello 1, il migliore, ad un livello 6, il più basso. Al vertice di quest'indagine si possono trovare realtà come Waitrose, Marks&Spencer, Coop Svizzera e Noble Foods, ma negli ultimi due anni aziende come Barilla, il Gruppo Compass, Metro e il Gruppo 2 Sisters, hanno migliorato le loro performance in fatto di Bbfaw. Mentre il numero di industria che hanno pubblicato una policy sul benessere animale è salito dal 46% nel 2012 al 69% nel 2015, e quelle che hanno invece evidenziato target e obiettivi specifici, sempre sullo stesso tema, sono passate dal 26% nel 2012 al 54% nel 2015.

Francesca Candioli

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'agenda

● 3 febbraio
Alla Camera di commercio di Ferrara un incontro informativo alle 14.30 sul nuovo bando della Regione Emilia-Romagna dedicato alle startup e alle piccole e medie imprese innovative. In Largo Castello 10, Sala conferenze.

● 4 febbraio
Aula Magna della Regione (Bologna, via Aldo Moro 30) «Fashion ovvero quale politica industriale per il sistema moda?» con Franco Mosconi (Università di Parma), Palma Costi (assessore regionale alle Attività produttive), Patrizio Bianchi (assessore regionale al lavoro e Università), Maurizio Torreggiani (presidente Unioncamere)

● 4 febbraio
A Bologna alle 17.30 presentazione del libro «Imprenditori cercasi, innovare per riprendere a crescere» (Il Mulino) di Sandro Trento e Flavia Faggioni nella sala incontri Nomisma, palazzo Davia Bargellini in via Strada maggiore 44.

● 4 febbraio
A Modena il seminario «Mettersi in proprio - Dall'idea al progetto», dalle 9 alle 18 in via Ganaceto 134.

Stagione per stagione

Riduce la pressione, ha poche calorie e depura La **rapa rossa** fa bene anche al portafoglio

di Barbara Bertuzzi

«**G**uadagno circa 1.500 euro ad ettaro. È una coltura poco diffusa in Emilia-Romagna (una quindicina di ettari sugli oltre 200 distribuiti lungo la penisola), però rende bene».

Si ritiene soddisfatto Francesco Emanuele Ambrousi, giovane agricoltore bolognese che a San Marino di Bentivoglio coltiva sedici ettari di orto. Alla rapa rossa ritaglia poco più di 2.000 metri (che nel 2016 diventeranno 4.000), su terreno pianeggiante tendente al sabbioso e segue il disciplinare di lotta integrata. «I costi di produzione — precisa — sono minimi con la semina diretta, ma c'è la necessità di manodopera nella fase di raccolta e lavaggio del prodotto». La varietà è Pablo (ibrido plurigerme). «Una pianta con un apparato fogliare di medio sviluppo (sui 40-50 centimetri) che produce una radice sferica di dimensioni variabili

dall'interno color rosso vivo: la più venduta in tutta Europa — conferma Massimo Della Pasqua, crop manager della Bejo Italia — è precoce (cento giorni dalla semina), garantisce ottima uniformità e rese elevate (una media di 600 quintali per ettaro). Il tubero non presenta internamente decolorazioni o anellature bianche; si conserva bene, anche sei mesi, ed ha eccellenti caratteristiche organolettiche che si prestano a vari utilizzi: dalla prima alla quarta gamma (ossia cotta al forno, precotta al vapore oppure confezionata sottovuoto e tagliata a julienne) oltre al mercato del fresco dove si può trovare sia la radice, sia la cosiddetta "baby" (bunching) con la foglia». Prezzi all'ingrosso: il range è molto ampio, va dagli 80 centesimi a 1,2 euro al chilo a seconda se il prodotto è alla rinfusa o confezionato (fonte Caab).

Quali i consigli culturali? «L'investimento è di 300.000-400.000 semi ad ettaro — illustra



Il tubero

La rapa è una pianta appartenente alla famiglia Chenopodiaceae. Oltre ad essere ricca di zuccheri, sali minerali e vitamine e altre sostanze utili, alla barbabietola si attribuiscono proprietà dietetiche e salutari: assorbe le tossine dalle cellule e ne facilita l'eliminazione

Della Pasqua — messi a dimora con una distanza di 25-30 centimetri tra le file e 7-10 centimetri sulla fila, tanto da ottenere radici di 300-500 grammi».

Si può coltivare anche in collina e montagna, «basta irrigare bene altrimenti la radice rischia di allungarsi alla ricerca dell'acqua in profondità e diventa sempre più rugosa». La semina avviene da marzo ad agosto con un ampio arco di raccolta, dalla primavera fino all'inverno inoltrato. «Meglio evitare i mesi più freddi che sono a forte rischio di gelate».

In pochi sanno che la rapa rossa «riduce la pressione arteriosa e previene le malattie cardiache (mantiene basso livello di colesterolo); aiuta fegato e intestino e il suo succo crudo fa bene agli anemici. Ha poche calorie ed è, pure, un perfetto colorante naturale per l'industria alimentare».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

HANNO FATTO VENIRE I BRIVIDI

al mondo intero.
HITCHCOCK
 compreso

I ROMANZI CHE HANNO ISPIRATO IL GIALLO MODERNO



Ingegno e fantasia senza limiti, crimini a prima vista impossibili: da S.S. Van Dine a Edgar Wallace, una collana con gli autori che hanno contribuito a dettare le moderne regole del giallo, ispirando le generazioni successive. Scrittori che hanno inventato una nuova lingua universale: quella del mystery. In edicola *La signora scompare*, di Ethel Lina White: il romanzo che ha ispirato l'omonimo film di Alfred Hitchcock.



OPINIONI
& COMMENTI

L'analisi

Intercettare le tecnologie del futuro

SEGUE DALLA PRIMA

Manca dunque in Europa, e ancor più in Italia, la capacità di «incontrare le linee del cambiamento». Se questo avviene, come nel caso di alcune eccellenze citate nel corso del convegno da Mosconi (la Dallara di Varesino de Melegari sulla frontiera dell'internet delle cose) e dal vicepresidente di Confindustria Antonio Calabrò (l'ampia quota di Made in Italy nel prototipo di Bmw elettrica, Nuovo Pignone del gruppo General Electric), avviene in piccole nicchie, a macchia di leopardo e quasi per caso dove gli intrecci industriali ci mettono a contatto con grandi progetti internazionali di innovazione (la italo francese Stm nei microprocessori e Airbus nell'aerospaziale).

Ecco allora la necessità di riscoprire la politica industriale. Con una nuova dimensione, che sia europea e non più nazionale e con una nuova missione che non sia più quella di identificare e sostenere «campioni industriali» o settori di sviluppo, ma quella di rendere sistematici e continui gli intrecci di conoscenza che innescano l'innovazione. Le vecchie tecnologie si evolvevano nel sapere diffuso, quello dei nostri gloriosi distretti. Ma le tecnologie del futuro, almeno le 65 censite come le più dirompenti per i prossimi 20 o 30 anni, hanno bisogno di ben altre reti per diffondersi e ben altri investimenti in ricerca e sviluppo per tramutarsi in fattori di sviluppo. Bruxelles dovrebbe occuparsene con la stessa mano ferma che riserva all'Antitrust, alle regole commerciali o alla vigilanza bancaria.

Ma anche in Italia, lungo la via della manifattura che va da Rimini a Milano, sarebbe il caso che le Regioni prendessero coscienza di quel che già c'è — ed è tanto, per esempio nella mobilità elettrica, nell'economia verde, nelle bio plastiche, nelle scienze della vita, nel trattamento dei big data e nell'industria 4.0 — e unissero le forze per cercare di metterlo a fattor comune.

Massimo Degli Esposti

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il controcanto di Massimo Degli Esposti
PHILIPS-SAECO, LA PRIORITÀ È NON FARLA EMIGRARE



Le lettere vanno inviate a: Corriere di Bologna Via Baruzzi 1/2, 40138 Bologna e-mail: lettere@corrieredibologna.it Fax: 051.3951289 oppure a: andrea.rinaldi@rcs.it mdegliesp@gmail.com



«Le condizioni di mercato cambiano continuamente; a volte bisogna tagliare. Ma non è detto che quel che oggi si è costretti a ridimensionare, non possa tornare a crescere domani. L'importante è evitare che una multinazionale se ne vada del tutto». Così ci diceva qualche settimana fa il numero uno della Saint Gobain per l'area Mediterraneo Gianni Scotti. Portava l'esempio della sua azienda, un colosso mondiale da 180.000 dipendenti che in Italia ha 22 stabilimenti con oltre 2.300 addetti. Qualche anno fa, in piena crisi, dimezzò la forza lavoro in quasi tutti. Oggi,

focalizzata la produzione sull'innovazione e la ricerca, sta ricominciando ad assumere e in alcuni casi lavora su tre turni, domeniche comprese.

Forse varrebbe la pena di rammentare questa lezione assistendo alla scontro sul futuro della Saeco. Anche qui una multinazionale, l'olandese Philips, decide di dimezzare l'occupazione nello stabilimento di Gaggio Montano (243 licenziamenti su 558 occupati) per spostare il grosso della produzione in Romania, dove il costo del lavoro è la metà di quello italiano. In Italia resterebbero solo la progettazione, il marketing e

Piazza Affari

di Angelo Drusiani

Manager dinamici
E Interpump vola

ALBERTINI SYZ BANCA PRIVATA



È di pochi giorni fa l'acquisizione del 100% dell'inglese Endeavour, che detiene il marchio Hydralok, da parte di Interpump. L'investimento è di circa 1 milione di sterline e va nell'ottica del continuo rafforzamento della presenza commerciale dell'azienda reggiana sui mercati internazionali. L'impresa acquisita produce macchine e sistemi per raccordare i tubi oleodinamici. Al di là della presenza commerciale su più mercati internazionali, attraverso la vendita diretta di questa tipologia di tubi, con questa scelta, le filiali estere di Interpump avranno tutti i mezzi necessari per un servizio di assistenza alla clientela internazionale essenziale nella fase successiva alla vendita. La strategia del gruppo reggiano conferma la predisposizione alla crescita continua della propria attività, del fatturato e degli utili. In attesa dei dati relativi all'andamento dello scorso anno, che, a parere del presidente e amministratore delegato, confermeranno essere «un altro straordinario esercizio record», i dati favorevoli a supporto di quanto affermato dal presidente sono già presenti nei valori riportati

al termine del terzo trimestre 2015. Le vendite nette erano in crescita del 33,7% sull'analogo periodo del 2014, fissandosi a 681,9 milioni di euro. Così l'Ebitda che raggiunge quota 20,7% delle vendite e l'Ebit al 16,3 per cento delle vendite stesse. Utile netto raddoppiato a 101,3 milioni di euro, con il contributo di un provento straordinario pari a 32 milioni di euro. Aumentata la posizione netta a 283,1 milioni di euro, alla luce dell'acquisto di partecipazioni per 144,9 milioni di euro e riacquisto di azioni proprie per 28 milioni di euro. Riacquisto di azioni proprie che da inizio 2016 è stato pari a 4,3 milioni di euro. La prospettiva di crescita di Interpump è nel dinamismo del management. Le attuali quotazioni di Borsa risentono del difficile momento dei listini, negativamente condizionati anche dalle difficoltà di parte del sistema bancario. L'occasione è propizia per investitori di lungo periodo, perché non è da escludere che, all'annuncio dei risultati per l'anno 2015, i prezzi di scambio odierni vengano rapidamente e sensibilmente surclassati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'intervento

Il segno distintivo dei giovani imprenditori: competizione internazionale e nuovi traguardi

SEGUE DALLA PRIMA

Devono saper focalizzare le proprie strategie di produzione e distribuzione in ragione della domanda mondiale, agganciando le catene di fornitura e sub fornitura internazionali.

Dobbiamo essere tutti consapevoli che non c'è crescita senza nuove imprese. Crescita significa non solo maggiore Pil e valore aggiunto: ogni nuova impresa porta in sé conoscenza, innovazione e tecnologia, nuova occupazione, e quindi sviluppo, benessere e mobilità sociale.

Queste nuove energie imprenditoriali devono trovare un contesto favorevole, che renda più semplice avviare un'impresa, affrontare l'ostacolo della burocrazia, individuare soluzioni mirate di finanziamento. Ancora oggi

per un giovane che abbia voglia di intraprendere i vincoli più duri da affrontare sono i costi della burocrazia e il credito. Per sostenere gli investimenti innovativi possono e devono fare molto anche le politiche industriali delle Regioni, che sono efficaci perché vicine alle imprese, specie piccole e medie.

Su questi temi il sistema Confindustria è impegnato a tutti i livelli. Come Giovani Imprenditori dell'Emilia-Romagna promuoviamo numerose iniziative di promozione delle startup, favorendo il sostegno finanziario dei progetti più meritevoli da parte degli istituti bancari. Organizziamo incontri di business speed dating in cui i nostri imprenditori incontrano gli startupper per sviluppare relazioni di business e di supporto operativo. Da ol-

tre dieci anni siamo protagonisti del progetto «Crei-amo l'impresa!», che ha coinvolto sinora più di mille studenti nell'ideazione di business plan imprenditoriali innovativi.

Riteniamo fondamentale avvicinare i giovani alla cultura d'impresa, del lavoro, della responsabilità: è importante fornire loro gli strumenti per la conoscenza, così da prepararli ad affrontare un mondo futuro che non possiamo immaginare. Un caso di eccellenza in questo senso nella nostra regione è rappresentato dall'attività «illuminata» dell'Opificio Golinelli. In un'Emilia-Romagna che vuole giocare da protagonista in Europa e nel mondo, le ragioni del fare impresa, della competitività, dell'innovazione devono diventare patrimonio comune, a partire dai giovani generazioni.

Claudio Bighinati

Presidente Giovani Imprenditori Confindustria Emilia-Romagna

© RIPRODUZIONE RISERVATA

le linee produttive di gamma alta. Difficile dare un giudizio sull'operazione industriale senza conoscerne a fondo tutti i risvolti; impossibile capire se l'azienda sia in buona fede, o, come sostengono i sindacati, stia semplicemente sfogliando il carciofo che la porterà alla definitiva chiusura i qui a qualche anno. Certo la Philips ha fatto sfoggio di arroganza buttando sul tavolo un piano «prendere o lasciare», e ancor più rifiutando di aprire una negoziato ai massimi livelli con sindacati, Regione, enti locali e perfino con il governo italiano che l'aveva espressamente richiesto. Però anche il «no a prescindere» opposto dai lavoratori che da settimane presidiano lo stabilimento e bloccano le consegne del materiale già in magazzino, può rivelarsi un tragico errore. Addirittura l'alibi offerto su un piatto d'argento per passare al volo dal ridimensionamento alla chiusura definitiva.

In fondo la crisi della Saeco non se l'è inventata la Philips. Era in amministrazione controllata nel 2009 quando gli olandesi l'acquisirono, e nemmeno la nuova proprietà l'ha mai rimessa del tutto in piedi, tanto che da anni vivacchia a suon di cassa integrazione. Dunque la domanda giusta dovrebbe essere: che fare perché sopravviva?

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fatti e scenari

Richiesta di credito delle imprese

Crif: nel 2015 torna a salire (+3,6%)
Ferrara in cima, Piacenza ultima

Torna a salire la richiesta di credito delle imprese in regione, seppur a ritmi inferiori alla media nazionale. Secondo il Barometro Crif, nel 2015 le imprese della regione hanno presentato il 3,6% di richieste in più dell'anno precedente contro il +4,5% della media italiana. Nell'ultimo trimestre si è registrato un picco dell'8,1%, miglior dato dal 2008. L'Emilia-Romagna ha però registrato l'aumento più significativo dell'importo medio (+8,8%) a 64.473 euro, contro 72.805 euro della media. Il record spetta a Ferrara, con 98.072 euro, contro 80.197 euro a Bologna; fanalino di è Piacenza (28.401 euro). A Piacenza spetta però il record dell'incremento delle richieste (+7%), seguita da Bologna (+6,8%) e Parma (+6,3%). Rimini è stata l'unica provincia in regione in flessione (-2,9%). «Nel tempo — spiega Simone Capechi, direttore predictive information solutions di CRIF — sono cambiate le finalità delle richieste: per sostenere l'attività corrente durante la crisi, ora sempre più per sostenere investimenti e sviluppo del business».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Province	Var. numero di richieste (2015)	
Bologna	+6,8%	
Ferrara	+1,1%	
Forlì-Cesena	+4,5%	
Modena	+0,6%	
Parma	+6,3%	
Piacenza	+7,0%	
Ravenna	+3,5%	
Reggio Emilia	+0,3%	
Rimini	-2,9%	
TOTALE Emilia-Romagna	+3,6%	
TOTALE ITALIA	+4,5%	

Fonte: EURISC - Il Sistema CRIF di Informazioni Creditizie centimetri

Conclusa l'offerta delle azioni

Energica debutta nel settore Aim
Prezzo fissato a 3,2 euro

Chiuso il collocamento delle azioni il 21 gennaio scorso, debutta in Borsa, nel segmento Aim riservato alle Pmi, Energica Motor, la società modenese che produce superbike elettriche. L'offerta ha raccolto adesioni per 1 milione 650.000 azioni, quindi al di sotto del quantitativo massimo previsto; infatti il prezzo è stato fissato a 3,2 euro per azione contro il tetto della forchetta di 5,2 euro. È stato raggiunto tuttavia il quantitativo minimo necessario a costituire un flottante pari al 10% dell'intero capitale. «Siamo molto soddisfatti dell'approdo sul mercato AIM Italia che aggiunge un ulteriore tassello ai grandi traguardi già superati nel corso del 2015» ha commentato Franco Cevolini, presidente Energica Motor Ceo della capogruppo CRP. «In questi anni abbiamo costruito sinergie importanti con partner, fornitori e clienti; siamo certi di continuare su questo percorso anche con tutti i nuovi azionisti» ha aggiunto Livia Cevolini, ceo di Energica Motor.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

OCCASIONI A KM ZERO



PICCOLO STOCK



• QUBO ACTIVE 1.4 METANO

a partire da

€ 12.600

su strada
passaggio compreso

FINO ESAURIMENTO SCORTE

• PANDA EASY 1.2 BENZINA

a partire da

€ 8.700

su strada
passaggio compreso

FINO ESAURIMENTO SCORTE



**FINANZIAMENTO PERSONALIZZATO
FINO A 10.000* € - FINO A 60 MESI* CON
incluso incendio, furto, gap e marchiatura**

*fogli informativi per le pratiche di finanziamento presso la concessionaria - salvo approvazione finanziaria

ACQUISTIAMO IL TUO USATO PAGANDOLO IN CONTANTI



RAVENNA - Via Trieste, 227 - Tel. 0544 289311 · LUGO - Via Nuova Fiumazzo, 1 - Tel. 0545 35999 · CERVIA - Via Palazzone, 29 - Tel. 0544 973665
www.sva-group.it